4.ª edição

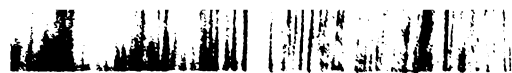
Constitui o presente livro a análise clássica e até agora insuperada da classe dirigente dos Estados Unidos, cuja publicação revolucionou juízos a respeito de inúmeros tabus sobre a organização sócio-econômica norte-americana.

Do ponto de vista da Sociologia Política, é inconteste a importância desta obra para a compreensão, humanamente útil, da função do poder na vida social. Mesmo os que discordam das idéias e conclusões aqui expostas recomendam sua leitura, tão reais são os problemas que aborda e impressionante a documentação em que se apóia.

Somente um cientista social da envergadura de WRIGHT MILLS poderia empreender análise de tal magnitude sobre a estrutura política e econômica de seu país, sem concessões e sem resvalar para o caminho fácil do brilho despojado de conteúdo. Aliás, ele reserva suas críticas mais acerbas precisamente à vulgaridade e ao êxito a qualquer preço que, afirma, "estão substituindo o debate lógico das idéias políticas nos setores da economia privada, da ascendência militar e no vazio político da América moderna".

C. WRIGHT MILLS, morto prematuramente aos 47 anos em 1962, figura entre os nomes de maior projeção da moderna Sociologia, sendo mesmo por muitos considerado como o maior sociólogo norte-americano. Seus livros continuam sendo reeditados no mundo de língua inglesa e em traduções nas principais línguas ocidentais, assim como se multiplicam os estudos e interpretações de sua obra e idéias, o que demonstra permanecer viva e atuante sua influência no pensamento sociológico contemporâneo.

Além de *A Elite do Poder*, esta editora já publicou os seguintes livros de WRIGHT MILLS: *A Nova Classe Média* (White Collar) (3.ª edição), *A Imaginação Sociológica* (5.ª edição), *As Causas da Terceira Guerra Mundial*, *A Verdade sobre Cuba*, *Poder e Política* e *Os Marxistas*, além dos *Ensaios de Sociologia* (4.ª edição), de MAX WEBER, cuja organização, introdução e notas fez de parceria com HANS GERTH.

A ELITE DO PODER

BIBLIOTECA DE CIÊNCIAS SOCIAIS

C. WRIGHT MILLS

A ELITE DO PODER

Quarta edição

Tradução de

Waltensir Dutra

Revisão técnica de

Otávio Guilherme Velho

ZAHAR EDITORES
Rio de Janeiro

ÍNDICE

VI — Os PRINCIPAIS EXECUTIVOS

VII — Os RICOS ASSOCIADOS

VIII — Os SENHORES DA GUERRA

IX — A ASCENDÊNCIA MILITAR

X — O DIRETÓRIO POLÍTICO

XI — A TEORIA DO EQUILÍBRIO

NOTA DO TRADUTOR

As NUMEROSAS ALUSÕES e referências feitas neste livro a figuras, fatos e circunstâncias da vida norte-americana exigiram, ao que me pareceu, algumas notas esclarecedoras. Para não ser impertinente, limitei-as ao mínimo e aos casos onde o contexto não era auto-esclarecedor. Para elas vali-me, principalmente, das seguintes fontes:

Mitford M. MATHEWS, *A Dictionary of Americanisms on Historical Principles*, The University of Chicago Press, Chicago, 1951.

Edward CONRAD SMITH and Arnolf JOHN ZURCHER, *Dictionary of American Politics*, Barnes & Noble, Inc., New York, 1957.

Allen JOHNSON, *Dictionary of American Biography*, Charles Scribner's Sons, New York, 1943.

Webster's Biographical Dictionary, 1943.

I

As altas rodas

O PODER DE INFLUÊNCIA dos homens comuns é circunscrito pelo mundo do dia-a-dia em que vivem, e mesmo nesses círculos de emprego, família e vizinhança freqüentemente parecem impelidos por forças que não podem compreender nem governar. As "grandes mudanças" estão além de seu controle, mas nem por isso lhes afetam menos a conduta e as perspectivas. A estrutura mesma da sociedade moderna limita-os a projetos que não são seus, e de todos os lados aquelas mudanças pressionam de tal modo os homens e mulheres da sociedade de massas que estes se sentem sem objetivo numa época em que estão sem poder.

Mas nem todos os homens são comuns, nesse sentido. Sendo os meios de informação e de poder centralizados, alguns deles chegam a ocupar na sociedade americana posições das quais podem olhar, por assim dizer, para baixo, para o mundo do dia-a-dia dos homens e mulheres comuns, suscetível de ser profundamente atingido pelas decisões que tomam. Não são produtos de seus empregos — criam e eliminam empregos para milhares de outros; não estão limitados por simples responsabilidades de família — podem escapar delas. Vivem em hotéis e casas, mas não estão presos a nenhuma comunidade. Não precisam apenas "atender as exigências da hora e do momento", pois em parte criam essas exigências, e levam outros a atendê-las. Quer exerçam ou não seu poder, a experiência técnica e política que dele têm transcende, de muito, a da massa da população. O que Jacob Burckhardt disse dos "grandes homens", a maioria dos americanos bem poderia dizer de sua elite: "São tudo o que nós não somos." [1]

(1) Jacob BURCKHARDT, *Força e Liberdade.*

A elite do poder é composta de homens cuja posição lhes permite transcender o ambiente comum dos homens comuns, e tomar decisões de grandes conseqüências. Se tomam ou não tais decisões é menos importante do que o fato de ocuparem postos tão fundamentais: se deixam de agir, de decidir, isso em si constitui freqüentemente um ato de maiores conseqüências do que as decisões que tomam. Pois comandam as principais hierarquias e organizações da sociedade moderna. Comandam as grandes companhias. Governam a máquina do Estado e reivindicam suas prerrogativas. Dirigem a organização militar. Ocupam os postos de comando estratégico da estrutura social, no qual se centralizam atualmente os meios efetivos do poder e a riqueza e celebridade que usufruem.

A elite do poder não é de governantes solitários. Conselheiros e consultores, porta-vozes e promotores de opinião são, freqüentemente, os capitães de seus pensamentos e decisões superiores. Imediatamente abaixo da elite estão os políticos profissionais dos níveis médios do poder, no Congresso, e nos grupos de pressão, bem como entre as novas e as antigas classes superiores da cidade, da metrópole e da região. De mistura com eles, por processos curiosos que examinaremos, estão as celebridades profissionais, vivendo de serem exibidas constantemente, mas que nunca, enquanto permanecem celebridades, são exibidas o suficiente. Se tais celebridades não estão à testa de qualquer hierarquia dominante, freqüentemente têm, por outro lado, o poder de distrair a atenção do público ou proporcionar sensações às massas ou, mais diretamente, de ser ouvidas pelos que ocupam posições de poder direto. Mais ou menos independentes, como críticos da moralidade e técnicos do poder, como porta-vozes de Deus e criadores da sensibilidade em massa, tais celebridades e consultores fazem parte do cenário imediato no qual o drama da elite é representado. Mas o drama em si está centralizado nos postos de comando das principais hierarquias institucionais.

1

A verdade sobre a natureza e o poder da elite não é daqueles segredos que os homens de negócios conhecem, mas não revelam. Esses homens têm teorias diversas sobre sua função na seqüência de acontecimentos e decisões. Freqüentemen-

te, mostram-se inseguros quanto ao seu papel, e ainda mais freqüentemente permitem que temores e esperanças influam na idéia que fazem do próprio poder. Quaisquer que sejam as proporções reais deste, mostram-se inclinados a ter menos consciência dele do que das resistências à sua utilização. Além disso, a maioria dos homens de negócios americanos aprendeu bem a retórica das relações públicas chegando, em certos casos, ao ponto de utilizá-la quando estão sós, e a acreditar, portanto, nela. A consciência pessoal dos atores é apenas uma das várias fontes que devemos examinar para compreender as altas rodas. No entanto, muitos que não acreditam na existência da elite, ou pelo menos que esta possa ter conseqüências, baseiam seus argumentos naquilo que os homens de negócios pensam a seu respeito, ou pelo menos no que afirmam em público.

Há, porém, outra perspectiva: os que sentem, mesmo vagamente, que uma elite compacta e poderosa, de grande importância, predomina atualmente na América, freqüentemente baseiam essa impressão na tendência histórica de nossa época. Experimentaram, por exemplo, a preponderância do fato militar, e disso deduziram que generais e almirantes, bem como outros homens que tomam decisões influenciados por eles, devem ser enormemente poderosos. Ouviram dizer que o Congresso abriu mão novamente, em favor de um punhado de homens, de decisões claramente relacionadas com o problema da guerra ou da paz. Sabem que a bomba foi lançada sobre o Japão em nome dos Estados Unidos da América, embora não tivessem sido consultados sobre isso. Sentem que vivem numa época de grandes decisões, e sabem que não estão influindo nelas. Por isso, ao considerarem o presente como história, julgam que em seu centro, tomando ou deixando de tomar decisões, deve haver uma elite do poder.

De um lado, os que participam desse sentimento sobre os grandes acontecimentos históricos presumem haver uma elite cujo poder é grande. Do outro, os que ouvem atentamente os relatórios dos homens aparentemente ligados às grandes decisões com freqüência não acreditam na existência de uma elite cujos poderes tenham conseqüências decisivas.

Ambas as opiniões devem ser levadas em conta, mas nenhuma delas é exata. O caminho para a compreensão do poder da elite americana não está apenas no reconhecimento da escala histórica dos acontecimentos nem na aceitação do testemu-

nho pessoal dos homens que aparentemente tomam decisões. Atrás destes e atrás dos acontecimentos da história, ligando uns aos outros, estão as principais instituições da sociedade moderna. Essas hierarquias do Estado, empresas e exército constituem os meios do poder, e como tal são hoje de uma importância sem antecedentes na história humana — e em sua cúpula, estão os pontos de comando da sociedade moderna, que nos proporcionam a chave sociológica da compreensão do papel das altas rodas na América.

Dentro da sociedade americana, a base do poderio nacional está hoje nos domínios econômico, político e militar. As demais instituições são marginais para a história moderna e, ocasionalmente, subordinadas àquelas três. Nenhuma família é tão poderosa nos assuntos nacionais como qualquer uma das principais empresas; nenhuma igreja tem um poder tão direto na biografia externa dos jovens da América de hoje como o da organização militar; nenhum colégio é tão poderoso na influência sobre os acontecimentos do momento como o Conselho de Segurança Nacional. As instituições religiosas, educacionais e familiares não são centros autônomos do poder nacional; pelo contrário, tais áreas descentralizadas são cada vez mais influenciadas pelos três grandes, onde ocorrem agora os fatos de conseqüências decisivas e imediatas.

Famílias, igrejas e escolas adaptam-se à vida moderna; governos, exércitos e empresas fazem essa vida moderna, e, ao fazê-la, transformam as instituições menores em meios para seus fins. As organizações religiosas fornecem capelães às forças armadas, onde estes são usados para aumentar a eficiência da disposição para matar. As escolas selecionam e preparam homens para seus empregos em empresas e suas tarefas especializadas nas forças armadas. A família extensa foi há muito decomposta pela revolução industrial, e filho e pai são hoje removidos da família, pela força se necessário, sempre que o exército do Estado os convoca. E os símbolos de todas essas instituições menores são usados para legitimar o poder e as decisões dos três grandes.

O destino do indivíduo moderno depende não apenas da família onde nasceu, ou na qual ingressa pelo casamento, mas cada vez mais da empresa onde passa as horas mais vigorosas de seus melhores anos. Não apenas da escola onde é educado em criança e na adolescência, mas também do Estado, que está

presente durante toda a sua vida. Não apenas da igreja onde ocasionalmente entra para ouvir a voz de Deus, mas também do exército, no qual é disciplinado.

Se o Estado centralizado não pudesse confiar nas escolas particulares e públicas para inculcar a fidelidade nacionalista, seus líderes procurariam sem demora modificar o sistema educacional descentralizado. Se o índice de falência entre as 500 principais empresas fosse tão grande como o índice geral de divórcio entre os 37 milhões de casais, haveria uma catástrofe econômica em escala internacional. Se os membros dos exércitos dessem a estes apenas uma parte de sua vida proporcionalmente igual à que os crentes dão às igrejas a que pertencem, haveria uma crise militar.

Dentro de cada uma dessas três grandes ordens, a unidade institucional típica ampliou-se, tornou-se administrativa e, com a força de suas decisões, centralizou-se. Atrás dessa evolução, há uma tecnologia, guiando-a mesmo enquanto modela e condiciona seu desenvolvimento.

A economia — antes um grande número de pequenas unidades produtoras em equilíbrio autônomo — tornou-se dominada por duas ou três centenas de empresas gigantescas, administrativa e politicamente ligadas entre si, e que juntas controlam as rédeas das decisões econômicas.

A ordem política, outrora um conjunto descentralizado de algumas dúzias de Estados com uma débil espinha dorsal, tornou-se uma organização centralizada e executiva reunindo em si muitos poderes antes espalhados e que penetra atualmente em todas as reentrâncias da estrutura social.

A ordem militar, antes uma frágil organização num contexto de desconfiança alimentado pelas milícias estaduais, passou a ser a mais ampla e mais cara das facetas do governo, e, embora bem versada no sorriso das relações públicas, tem agora toda a impiedosa e rude eficiência de um domínio burocrático em expansão.

Em cada uma dessas áreas institucionais, os meios de poder ao alcance dos que tomam decisões aumentaram enormemente. Sua capacidade executiva central foi ampliada, e criaram-se e fortaleceram-se rotinas administrativas modernas.

À medida que cada um desses domínios se amplia e centraliza, as conseqüências de suas atividades se tornam maiores,

e seus contatos com os outros domínios aumentam. As decisões de um punhado de empresas influem nos acontecimentos militares e políticos, além dos econômicos, em todo o mundo. As decisões da organização militar repousam sobre a vida política, e a afetam, bem como o nível mesmo da atividade econômica. As decisões tomadas no domínio político determinam as atividades econômicas e os programas militares. Já não existem, de um lado, uma ordem econômica, e do outro, uma ordem política encerrando uma organização militar sem importância para a política e os lucros. Há, isso sim, uma economia política ligada, de mil modos, às instituições e decisões militares. De cada lado da divisão do mundo que passa pela Europa central e em volta das fronteiras asiáticas, há uma ligação cada vez maior entre as estruturas econômica, militar e política. [2] Se há intervenção governamental na economia das grandes empresas, há também interferência destas no processo de governo. No sentido estrutural, esse triângulo de poder é a fonte das diretorias interligadas, de grande importância para a estrutura histórica do presente.

Essa interligação se revela claramente em todos os pontos de crise da moderna sociedade capitalista — nas depressões, nas guerras e nas altas repentinas do mercado. Os homens que tomam decisões são, então, levados à consciência da interdependência das principais ordens institucionais. No século XIX, quando a escala de todas as instituições era menor, sua integração liberal se realizava na economia automática, por um jogo autônomo das forças do mercado, e no domínio político automático, pelas negociações e pelo voto. Supunha-se então que do desequilíbrio e atrito que se seguiam às limitadas possibilidades de decisão, surgisse no devido tempo um novo equilíbrio. Tal suposição já não é possível, nem é feita pelos homens na cúpula de cada uma das três hierarquias dominantes.

Devido ao alcance de suas conseqüências, as decisões — ou indecisões — em qualquer uma delas se ramificam pelas outras, e por isso as grandes decisões são coordenadas ou levam a uma indecisão preponderante. Nem sempre foi assim. Quando a economia era constituída de numerosos pequenos homens de negócios, por exemplo, muitos podiam falir e as conseqüências

---

(2) Cf. Hans Gerth e C. Wright Mills, *Character and Social Structure* N. York, Harcourt, Brace, 1953), págs. 457 e segs.

continuariam sendo apenas locais — as autoridades políticas e militares não intervinham. Mas agora, devido às expectativas políticas e aos compromissos militares, poderão permitir que unidades chaves da economia privada se afundem numa depressão? Cada vez mais intervêm nas questões econômicas, e com isso as decisões fundamentais em cada ordem são fiscalizadas por agentes das duas outras, e as estruturas econômica, militar e política se interligam.

Na cúpula de cada um desses três domínios ampliados e centralizados surgiram as altas rodas que constituem as elites econômica, política e militar. No alto da economia, entre as grandes empresas, estão os principais executivos; no alto da ordem política, os membros dos diretórios políticos; no alto da organização militar, a elite dos soldados-estadistas se comprime em torno dos Estados-Maiores e do escalão superior. À medida que esses domínios coincidem entre si, as decisões passam a ser totais em suas conseqüências, e os líderes desses três domínios do poder — os senhores da guerra, os chefes de empresas e o diretório político — se reúnem para formar a elite do poder da América.

2

As altas rodas nesses postos de comando e em torno deles são freqüentemente consideradas em termos daquilo que seus membros possuem: têm uma parte maior que a dos outros nas coisas e experiências mais altamente valorizadas. Desse ponto de vista, a elite é simplesmente o grupo que tem o máximo que se pode ter, inclusive, de modo geral, dinheiro, poder e prestígio — bem como todos os modos de vida a que estes levam.[3] Mas a elite não é simplesmente constituída dos que têm o máximo, pois não o poderiam ter se não fosse pela

(3) A idéia estatística de escolher um valor e dar àqueles que mais o possuem o nome de elite vem, na época moderna, do economista italiano Pareto, que assim formula sua idéia central: "Suponhamos que em todo ramo de atividade humana cada indivíduo recebe um índice que represente um sinal de sua capacidade, mais ou menos como se dão notas nas várias matérias, na escola. O tipo mais alto de advogado, por exemplo, receberá 10. O que não consegue um cliente, receberá 1 — reservando-se o zero para o que for um idiota consumado. Ao homem que ganhou milhões — honesta ou desonestamente — daremos 10. Ao homem que ganhou milhares, daremos 6; ao que apenas conseguiu livrar-se da pobreza, 1, atribuindo o zero ao que nela continuaram... Teremos assim uma classe de pessoas com maiores ín-

sua posição nas grandes instituições, que são as bases necessárias do poder, da riqueza e do prestígio, e ao mesmo tempo constituem os meios principais do exercício do poder, de adquirir e conservar riqueza, e de desfrutar as principais vantagens do prestígio.

Entendemos como poderosos naturalmente os que podem realizar sua vontade, mesmo com a resistência de outros. Ninguém será, portanto, realmente poderoso a menos que tenha acesso ao comando das principais instituições, pois é sobre esses meios de poder institucionais que os realmente poderosos são, em primeiro lugar, poderosos. Os altos políticos e autoridades-chaves do governo controlam esse poder institucional, o mesmo ocorrendo com almirantes e generais, e os principais donos e executivos das grandes empresas. Nem todo o poder, é certo, está ligado e é exercido por meio dessas instituições, mas sòmente dentro delas e através delas o poder será mais ou menos contínuo e importante.

A riqueza também é adquirida e conservada através das instituições. A pirâmide da riqueza não pode ser compreendida apenas em termos dos muito ricos, pois as grandes famílias milionárias são atualmente, como mais adiante veremos, complementadas pelas grandes empresas da sociedade moderna: todas as famílias muito ricas foram e são intimamente ligadas — sempre juridicamente, e por vezes também administrativamente — a uma das empresas multimilionárias.

A empresa moderna é a principal fonte de riqueza, mas no capitalismo de nossos dias a política também abre e fecha muitas estradas para a fortuna. O volume e a fonte da renda, o poder sobre os bens de consumo e o capital produtivo, são determinados pela posição dentro da economia política. Se nosso interesse pelos muito ricos vai além de seu consumo esbanjador ou sovina, devemos examinar suas relações com as mo-

---

dices em seu ramo de atividade, e a essa classe damos o nome de *elite*." Vilfredo PARETO, *A Mente e a Sociedade*. Os que seguem essa interpretação terão no final das contas não uma elite, mas um número correspondente ao número de valores que selecionam. Como muitas formas abstratas de raciocínio, esta é útil porque nos força a pensar em termos bem definidos. Para uma utilização proveitosa desse método, o leitor poderá consultar a obra de Harold D. LASSWELL, particularmente *Politics: Who Gets What, When, How* (N. York, McGraw-Hill, 1936); e para uma utilização mais sistemática, H. D. LASSWELL, e Abraham KAPLAN, *Power and Society* (New Haven: Yale University Press, 1950). [Ver publicado por esta Editora *As Elites e a Sociedade* de T. B. Bottomore.]

dernas formas de propriedade e com o Estado, pois essas relações determinam as oportunidades que têm os homens de conseguir riquezas e receber altos rendimentos.

O grande prestígio segue cada vez mais as principais unidades institucionais da estrutura social. É evidente que o prestígio depende, e por vezes, decisivamente, do acesso às máquinas de publicidade que são hoje uma característica central e normal de todas as grandes instituições da América moderna. Além disso, um traço dominante dessas hierarquias de empresa, Estado e organização militar é serem as suas principais posições cambiáveis entre si. Um dos resultados disso é a natureza cumulativa do prestígio. O desejo de prestígio pode basear-se inicialmente nas funções militares, ser em seguida expresso e ampliado por uma instituição educacional orientada por dirigentes de empresas, e finalmente desfrutado na ordem política onde, para o General Eisenhower e aqueles que ele representa, o poder e o prestígio finalmente se encontram no auge da carreira. Como a riqueza e o poder, o prestígio é cumulativo: quanto mais temos, mais podemos conseguir. Também esses valores tendem a se traduzir uns nos outros: o rico verifica ser-lhe mais fácil conseguir poder do que o pobre; os que têm um *status* comprovam ser mais fácil controlar as oportunidades de adquirir fortuna do que os que não têm.

Se tomarmos os cem homens mais poderosos da América, os cem mais ricos, os cem mais celebrados e os afastarmos das posições institucionais que hoje ocupam, dos recursos de homens, mulheres e dinheiro, dos veículos de comunicação em massa que hoje se voltam para eles — seriam então sem poder, pobres e não celebrados. Pois o poder não pertence a um homem. A riqueza não se centraliza na pessoa do rico. A celebridade não é inerente a qualquer personalidade. Ser célebre, ser rico, ter poder, exige o acesso às principais instituições, pois as posições institucionais determinam em grande parte as oportunidades de ter e conservar essas experiências a que se atribui tanto valor.

3

As pessoas das altas rodas também podem ser consideradas como membros de um estrato social elevado, como um conjunto de grupos cujos membros se conhecem, se vêem socialmente e

nos negócios, e por isso, ao tomarem decisões, levam-se mutuamente em consideração. A elite, segundo esse conceito, se considera, e é considerada pelos outros, como o círculo íntimo das "classes sociais superiores". [4] Forma uma entidade social e psicológica mais ou menos compacta; seus componentes tornaram-se membros conscientes de uma classe social. As pessoas são ou não aceitas nessa classe, havendo uma divisão qualitativa, e não simplesmente uma escala numérica, separando os que são a elite dos que não são. Têm certa consciência de si como uma classe social e se comportam, uns para com os outros, de modo diverso daquele que adotam para com os membros de outras classes. Aceitam-se, compreendem-se, casam entre si, e procuram trabalhar e pensar, se não juntos, pelo menos de forma semelhante.

Não pretendemos, pela nossa definição, prejulgar se a elite dos postos de comando pertence conscientemente a essa classe socialmente reconhecida, ou se proporções consideráveis da elite vêm de uma classe assim tão clara e distinta. São aspectos a serem investigados. Não obstante, para reconhecer o que pretendemos investigar, devemos anotar algo que todas as biografias e memórias dos ricos, poderosos e eminentes deixam claro: não importa o que mais sejam, as pessoas dessas altas rodas estão envolvidas num conjunto de "grupos" que se tocam e de "igrejinhas" intrincadamente ligadas. Há uma espécie de atração mútua entre os que "se sentam no mesmo terraço" — embora isso freqüentemente só se torne claro a eles, bem como aos outros, quando sentem a necessidade de estabelecer uma linha divisória. Somente quando, na defesa comum, compreendem o que têm em comum, cerram fileiras contra os intrusos.

A noção desse estrato dominante implica assim que a maioria de seus membros tem origens sociais semelhantes, que durante toda a sua vida mantêm uma rede de ligações infor-

---

(4) O conceito de elite constituída de membros de um estrato social elevado harmoniza-se com a idéia comum de estratificação. Tecnicamente, está mais perto do "grupo de *status*" do que da "classe", e foi muito bem examinado por Joseph A. SCHUMPETER, "Classes Sociais num Meio Etnicamente Homogêneo", *Imperialismo e Classes Sociais* [Publicado por esta editora, nesta mesma coleção]. Cf. também seu *Capitalismo, Socialismo e Democracia*, parte II. Para a distinção entre "classe" e *status*", cf. *From Max Weber: Essays in Sociology* (trad. e org. por GERTH e MILLS, Oxford University Press, 1946). [Publicado por esta Editora.] Para a análise do conceito de elite de Pareto, comparado com o conceito de classes de Marx, bem como informação sobre a França, cf. Raymond ARON, "Social Structure, and Ruling Class", *British Journal of Sociology*, vol. I, nos. 1 e 2 (1950).

mais, e que há um certo grau de possibilidade de intercâmbio de posição entre as várias hierarquias de dinheiro, poder e celebridade. Devemos notar, desde logo, que se esse estrato de elite existe, sua visibilidade social e sua forma, por motivos históricos muito sólidos, são muito diferentes do parentesco de nobres que no passado governaram várias nações européias.

O fato de que a sociedade americana jamais tenha passado por uma época feudal é de importância decisiva para a natureza da elite americana, bem como para a sociedade americana como um todo histórico. Isso significa que nenhuma nobreza ou aristocracia, estabelecida antes da era capitalista, esteve em tensa oposição a uma alta burguesia. Significa que essa burguesia monopolizou não só a riqueza, mas também o prestígio e o poder. Significa que nenhum grupo de famílias nobres dominou as posições mais importantes e monopolizou os valores geralmente tidos em alta estima, e certamente que nenhum grupo o fez explìcitamente por um direito herdado. Significa que nenhum alto dignitário da igreja ou nobre cortesão, nenhum latifundiário com graus honoríficos, nem monopolizadores de altos postos do exército se opuseram a uma burguesia enriquecida, nem que em nome do nascimento e da prerrogativa resistissem com êxito ao seu critério de realizações pessoais.

Mas isso *não* significa a inexistência de estratos superiores nos Estados Unidos. O fato de ter surgido de uma "classe média" sem superiores aristocráticos reconhecidos não significa que tenha permanecido como classe média quando enormes aumentos de fortuna lhe possibilitaram uma superioridade. Sua origem e sua carência de antiguidade podem ter tornado os estratos superiores menos visíveis na América do que em outros lugares. Mas na América de hoje há na realidade formas e alcances de riqueza e poder que as pessoas da classe média e inferior quase não conhecem, e não chegam nem mesmo a sonhar. Há famílias que, em sua fortuna, estão totalmente insuladas dos baques e guinadas econômicos dos simplesmente prósperos e dos mais abaixo na escala. Há também homens de poder que, em grupos reduzidos, tomam decisões de conseqüências enormes para a massa da população.

A elite americana penetrou na história moderna como uma burguesia virtualmente sem oposição. Nenhuma burguesia nacional, antes ou depois, teve tais oportunidades e vantagens.

Não tendo vizinhos militares, facilmente ocupou um continente isolado, pleno de recursos naturais e enormemente convidativo a uma força de trabalho disposta. Uma estrutura de poder e uma ideologia para sua justificação já estavam ao alcance da mão. Contra a restrição mercantilista, herdaram o princípio do *laissez-faire;* contra os plantadores do Sul, impuseram o princípio do industrialismo. A Guerra Revolucionária pôs fim às pretensões coloniais de nobreza, enquanto os legalistas fugiam do país e muitas propriedades eram divididas. A transformação jacksoniana, com sua revolução nas posições sociais, deu fim às pretensões de monopólio de descendência pelas famílias antigas da Nova Inglaterra. A Guerra Civil rompeu o poder, e com o tempo o prestígio, dos que no Sul de antes da luta pretendiam a maior consideração. O ritmo de toda a evolução capitalista tornou impossível a uma nobreza desenvolver-se e manter-se na América.

Nenhuma classe dominante fixa, baseada na vida agrária e florescendo na glória militar poderia deter na América o impulso histórico do comércio e indústria, ou subordinar a si a elite capitalista — como os capitalistas se subordinaram, por exemplo, na Alemanha e no Japão. Nem poderia semelhante classe, em parte alguma do mundo, conter os capitalistas dos Estados Unidos, quando a violência industrializada passou a decidir a história. Basta ver a sorte da Alemanha e do Japão nas duas guerras mundiais do século XX — e também a da própria Grã-Bretanha e sua classe dominante modelar, quando Nova York tornou-se a capital econômica inevitável, e Washington a capital política do mundo capitalista ocidental.

4

A elite que ocupa os postos de comando pode ser considerada como constituída de possuidores do poder, da riqueza e da celebridade. Estes podem ser considerados como membros do estrato superior de uma sociedade capitalista. Podem também ser definidos em termos de critérios psicológicos e morais, como certos tipos de indivíduos selecionados. Assim definida, a elite, muito simplesmente, é constituída de pessoas de caráter e energia superiores.

O humanista, por exemplo, pode conceber a "elite" não como um nível ou categoria social, mas como um grupo disperso

de pessoas que procuram transcender-se, e portanto são mais nobres, mais eficientes, feitas de melhor estofo. Não importa que sejam ricas ou pobres, que tenham altas posições ou não, que sejam aclamadas ou desprezadas — são a elite por serem como são. O resto da população é a massa, que, segundo esse conceito, apaticamente mergulha numa mediocridade desconfortável. [5]

É esse tipo de conceito socialmente não localizado que alguns autores americanos, com tendências conservadoras, procuraram desenvolver recentemente. [6] Mas a maioria dos conceitos morais e psicológicos de elite é muito menos sofisticada, ocupando-se não de indivíduos, mas do estrato como um todo. Essas idéias, na verdade, surgem sempre numa sociedade em que alguns possuem mais do que outros. As pessoas com vantagens relutam em se considerarem apenas pessoas com vantagens. Chegam a definir-se prontamente como intrinsecamente dignas daquilo que possuem; chegam a acreditar-se como constituindo "naturalmente" uma elite; e na verdade consideram seus bens e seus privilégios como extensões naturais de seu ser de elite. Nesse sentido, a idéia de elite como composta de homens e mulheres com um caráter moral mais apurado é uma ideologia da elite em sua condição de camada dominante privilegiada, e isso é válido tanto quando a ideologia é feita pela própria elite ou quando outros a fazem por ela.

Nas épocas de retórica igualitária, os mais inteligentes ou mais articulados nas classes média e inferior, bem como os membros culpados da classe superior, podem ter idéias de uma contra-elite. Na sociedade ocidental, realmente, há uma longa tradição e imagens variadas do pobre, do explorado e oprimido como sendo o realmente virtuoso, bom e abençoado. Oriunda da tradição cristã, essa idéia moral de uma contra-elite, composta de tipos essencialmente superiores condenados a uma situação inferior, pode ser e tem sido usada pela massa da população para justificar uma crítica impiedosa das elites dominantes e celebrar as imagens utópicas de uma nova elite do futuro.

O conceito moral da elite, porém, nem sempre é apenas uma ideologia dos superprivilegiados, nem a contra-ideologia

---

(5) O ensaio mais popular destes últimos anos, que define a elite a massa em têrmos de um tipo-caráter moralmente fixado, provavelmente de ORTEGA Y GASSET, *A Revolta das Massas*.

(6) V. mais adiante: XIV — O Espírito Conservador.

dos subprivilegiados. É, freqüentemente, um fato: tendo experiências controladas e privilégios selecionados, muitas pessoas da camada superior aproximam-se, com o tempo, do tipo de caráter que pretendem personificar. Mesmo abandonando — como é nosso dever — a idéia de que o homem ou a mulher da elite nasce com um caráter de elite, não precisamos afastar a idéia de que suas experiências e preparo desenvolvem neles um tipo específico de caráter.

Atualmente, devemos restringir a idéia da elite como formada de tipos superiores, pois os homens escolhidos para e modelados pelas posições mais importantes têm muitos porta-vozes e conselheiros, escritores fantasmas e contatos que lhes modificam os conceitos e criam deles imagens públicas, bem como influem em muitas de suas decisões. Há, certamente, consideráveis diferenças dentro da própria elite, sob esse aspecto, mas como regra geral na América de hoje, seria ingenuidade interpretar qualquer grupo de elite principal apenas em termos de seu pessoal ostensivo. A elite americana freqüentemente parece menos uma coleção de pessoas do que de entidades associadas, em grande parte criadas e tidas como tipos padrões de "personalidade". Até mesmo a celebridade aparentemente mais livre é, quase sempre, uma espécie de produção sintética feita semanalmente por um quadro de pessoal disciplinado que sistematicamente pondera o efeito de piadas que a celebridade "espontaneamente" reproduz.

Não obstante, na medida em que a elite florescer como classe social, ou como um grupo de homens nos postos de comando, selecionará e formará certos tipos de personalidade, rejeitando outros. O gênero de seres morais e psicológicos em que os homens se transformam é em grande parte determinado pelos valores que aceitam e pelos papéis institucionais a eles atribuídos e deles esperados. Do ponto de vista do biógrafo, um homem das classes superiores é formado por suas relações com outros homens a ele semelhantes, numa série de pequenos grupos íntimos através dos quais passa e aos quais, durante sua vida, pode voltar. Assim concebida, a elite é um conjunto de altas rodas cujos membros são selecionados, preparados e comprovados, e aos quais se permite acesso íntimo aos que comandam as hierarquias institucionais impessoais da sociedade moderna. Se houver uma chave para a idéia *psicológica* da elite, é a de que combina, nas pessoas que a constituem, a

consciência da impessoalidade das decisões com sensibilidades íntimas partilhadas entre si. Para compreender a elite como classe social devemos examinar toda uma série de ambientes menores de contatos face a face, o mais óbvio dos quais, historicamente, tem sido a família da classe superior, e o mais importante, atualmente, a escola secundária "bem" e o clube metropolitano. [7]

---

(7) "A elite americana" constitui um grupo de imagens confusas e confundidoras, mas não obstante quando ouvimos ou usamos palavras como Classe Superior, Figurões, Mandões, Clube Milionário, os Altos e Poderosos, sentimos pelo menos vagamente que entendemos seu sentido, e por vezes entendemos mesmo. O que não fazemos com freqüência, porém, é ligar cada uma dessas imagens com as outras. Pouco nos esforçamos para formar um quadro coerente da elite como um todo. Mesmo quando, muito ocasionalmente, tentamos isso, habitualmente chegamos a acreditar que ela não é realmente um "todo"; que, como as imagens que dela fazemos, não há uma elite e sim muitas, e que estas não são realmente ligadas entre si. Devemos compreender que até vê-la como um todo, talvez nossa impressão de que ela não exista é resultado apenas de nossa falta de rigor analítico e imaginação sociológica.

O primeiro conceito define a elite em termos da sociologia da posição institucional e da estrutura social que essas instituições formam; o segundo, em termos da estatística dos valores escolhidos; o terceiro, em termos de participação de um conjunto de pessoas semelhantes a uma igrejinha; o quarto, em termos da moralidade de certos tipos de personalidade. Ou em termos menos elegantes: o que aparentam, o que têm, aquilo a que pertencem, quem realmente são.

Neste capítulo, e neste livro como um todo, tomei como genérica a primeira interpretação — a da elite definida em termos da posição institucional — e coloquei dentro dela as demais perspectivas. Essa concepção direta e simples da elite tem uma vantagem prática e duas teóricas. A primeira é que parece a forma fácil e mais concreta de atingir o problema — quando menos não seja, porque existe um volume de informação mais ou menos disponível para a reflexão sociológica sobre tais círculos e instituições.

Mas as vantagens teóricas são muito mais importantes. A definição institucional ou estrutural, primeiramente, não nos força a prejulgar por definição que de fato devemos deixar aberto à investigação. A elite concebida moralmente, por exemplo, como pessoas que possuem um certo tipo de caráter, não é uma definição final, pois além de ser um tanto arbitrária moralmente leva-nos imediatamente a perguntar *por que* essas pessoas têm este ou aquele tipo de caráter. Assim, devemos deixar em aberto o tipo de caráter que os membros da elite de fato possuem, ao invés de, pela definição, selecioná-los em termos de um tipo ou outro. Do mesmo modo, não desejamos, pela simples definição, prejulgar se as pessoas da elite são ou não membros conscientes de uma classe social. A segunda vantagem teórica de definir a elite em termos das principais instituições, que espero deixar clara neste livro, é o fato de permitir-nos localizar as outras três concepções da elite de forma sistemática: 1) as posições institucionais que os homens ocupam em toda a sua vida determinam suas oportunidades de obter e conservar valores escolhidos; 2) o tipo de seres psicológicos em que se transformam é em grande parte determinado pelos valores que assim experimentam e pelos papéis institucionais que desempenham; 3) finalmente, se eles chegam ou não a se sentir como pertencentes a uma classe social seleta, se agem ou não de acordo com o que consideram seus interesses — são questões também em grande parte determinadas pela sua posição institucional e, por sua vez, pelos valores selecionados que possuem e pelo caráter que adquirem.

5

Essas diversas noções de elite, quando devidamente compreendidas, ligam-se intrincadamente umas às outras, e utilizaremos todas neste exame do êxito americano. Estudaremos cada uma das várias altas rodas como fonte de candidatos para a elite, e o faremos em termos das principais instituições que constituem a sociedade total da América. Dentro de cada uma delas e entre elas, estabeleceremos as inter-relações entre riqueza, poder e prestígio. Mas nossa principal preocupação é com o poder dos que hoje ocupam os postos de comando, e com o papel que desempenham na história de nossa época.

Essa elite pode ser considerada onipotente, e seu poder como um grande projeto oculto. No marxismo vulgar, os acontecimentos e tendências são explicados pela referência à "vontade da burguesia"; no nazismo, pela referência à "conspiração dos judeus"; pela pequena direita da América de hoje, por uma referência à "força oculta" dos espiões comunistas. Segundo essas noções da elite onipotente como causa histórica, ela não é jamais um agente totalmente visível. É, de fato, um substituto secular da vontade de Deus, realizando-se numa espécie de destino providencial, exceto pelo fato de que os homens que não são a elite podem opor-se a ela e mesmo superá-la. [8]

A opinião oposta — da elite impotente — é atualmente muito popular entre os observadores de espírito liberal. Longe de ser onipotente, a elite é considerada como tão dispersa que lhe falta coerência como força histórica. Sua invisibilidade não é a do segredo, mas da multidão. Os que ocupam os postos formais da autoridade estão em tal posição de xeque-mate — pelas outras elites que exercem pressão, ou pelo público como eleitorado, ou pelos códigos constitucionais — que, embora possa

(8) Os que julgam ter havido, ou haver, agentes comunistas no governo, e os que se atemorizam com isso, jamais formulam a pergunta: Bem, suponhamos que existam comunistas em altos postos, qual o poder de que dispõem?" Admitem simplesmente que os homens em altos postos, ou nesse caso mesmo os que estão em posições nas quais podem influenciar tais homens, tomam decisões sobre acontecimentos importantes. Os que julgam terem os agentes comunistas infiltrados no governo entregue a China ao bloco soviético, ou influenciado os americanos leais para que a entregassem, simplesmente supõem haver um grupo de homens que resolvem essas questões, ativamente ou pela negligência e estupidez. Muitos outros, que não acreditam serem os agentes comunistas tão influentes, mesmo assim supõem que dirigentes americanos leais perderam tudo isso por si mesmos.

haver classes superiores, não há uma classe dominante. Embora possa haver homens de poder, não há uma elite de poder; embora possa haver um sistema de estratificação, não tem realmente uma cúpula. No caso extremo, essa opinião da elite como enfraquecida pela concessão e desunida até a nulidade, é um substituto do destino coletivo impessoal, pois segundo tal opinião as decisões dos homens visíveis nos círculos superiores não têm significação na história. [9]

Internacionalmente, a imagem de uma elite onipotente tende a predominar. Todos os fatos bons e agradáveis são prontamente atribuídos pelos fazedores de opinião aos líderes de seu país; todos os acontecimentos maus e experiências desagradáveis são imputados ao inimigo externo. Em ambos os casos, a onipotência de maus governantes ou dos líderes virtuosos é implícita. Dentro do país, a utilização dessa retórica é um pouco mais complicada: quando os homens falam do poder de seu partido ou círculo, eles e seus líderes são, certamente, impotentes — só o "povo" é onipotente. Mas quando falam do poder do partido ou do círculo de seu adversário, atribuem-lhe a onipotência — o "povo" é, então, implacavelmente enganado.

De modo geral, os homens de poder na América tendem, devido a uma convenção, a negar que sejam poderosos. Nenhum americano se candidata para dominar ou mesmo governar, mas apenas para servir; não se torna um burocrata ou mesmo um funcionário, mas um servidor público. E hoje em dia, como já assinalei, essa atitude tornou-se uma característica padronizada dos programas de relações públicas de todos os homens do poder. Tornou-se parte tão firme do estilo do exercício do poder que os autores conservadores prontamente a interpretam, erroneamente, como indício de uma tendência para uma "situação de poder amorfo".

Mas a "situação de poder" da América é hoje menos amorfa que a perspectiva dos que a consideram como uma confusão

---

(9) A idéia de uma elite impotente, como teremos ocasião de ver no capítulo XI — A Teoria do Equilíbrio, é fortemente corroborada pela noção de uma economia automática na qual o problema do poder é resolvido para a elite econômica pela negação de sua existência. Ninguém tem bastante poder para influir realmente; os acontecimentos são resultado de um equilíbrio anônimo. Também para a elite política, esse equilíbrio resolve o problema do poder. Paralelamente à economia do mercado, há a democracia sem líderes na qual ninguém é responsável por nada e todos são responsáveis por tudo. A vontade dos homens atua apenas através do funcionamento impessoal do processo eleitoral.

romântica. É menos uma "situação" simples e momentânea do que uma estrutura graduada e durável. Se os ocupantes dos postos mais altos não são onipotentes, também não são impotentes. É a forma e a altura da gradação do poder que devemos examinar para compreender o grau de poder tido e exercido pela elite.

Se o poder de decidir sobre problemas nacionais fosse partilhado de forma absolutamente igual, não haveria uma elite do poder; na realidade, não haveria *gradação* de poder, mas somente uma homogeneidade radical. No extremo oposto, se a capacidade de decisão fosse absolutamente monopolizada por um pequeno grupo, não haveria gradação do poder — haveria simplesmente esse pequeno grupo no comando, e abaixo dele, sem distinção, as massas dominadas. A sociedade americana de hoje não representa nenhum desses dois extremos, mas concebê-los não é por isso menos útil: faz com que compreendamos mais claramente a questão da estrutura do poder nos Estados Unidos e a posição que nela ocupa a elite do poder.

Dentro de cada uma das ordens institucionais mais poderosas da sociedade moderna, há uma gradação de poder. O dono de um varejo de frutas à beira da estrada não tem, em qualquer área de decisão social, econômica ou política, o mesmo poder que o chefe de uma companhia de frutas multimilionária. Nenhum tenente, na tropa, pode ser tão poderoso quanto o Chefe do Estado-Maior no Pentágono. Nenhum subdelegado exerce tanta autoridade quanto o Presidente dos Estados Unidos. Assim, o problema de definir a elite do poder depende do nível em que desejamos estabelecer a linha demarcatória. Baixando esta, poderíamos definir a elite como inexistente; elevando-a, poderíamos fazer da elite um círculo realmente muito pequeno. Preliminarmente, e tendo em vista um mínimo, traçamos a linha aproximadamente, como se fosse com carvão mesmo: por elite do poder entendemos os círculos políticos, econômicos e militares que, como um complexo de igrejinhas interligadas, partilham as decisões de conseqüências pelo menos nacionais. Na medida em que os acontecimentos nacionais podem ser decididos, é a elite do poder quem os decide.

Dizer que há, dentro da sociedade moderna, gradações óbvias de poder e oportunidades de decidir, não é dizer que os poderosos estão unidos, que sabem perfeitamente o que fazem, ou que se tenham unido conscientemente numa conspi-

ração. Enfrentaremos melhor essas questões se nos ocuparmos, em primeiro lugar, mais com a posição estrutural dos grandes e poderosos, e com as conseqüências de suas decisões, do que com as proporções de sua consciência ou da pureza de seus motivos. Para compreender a elite do poder, devemos observar três pontos principais:

I. Um deles, que acentuaremos durante toda a discussão de cada um dos círculos superiores, é a psicologia das várias elites em seus respectivos meios. Na medida em que a elite do poder se compõe de homens de origens e educação semelhantes, na medida em que suas carreiras e estilos de vida são semelhantes, há base psicológica e social para sua unidade, fundamentada no fato de serem um tipo social semelhante e de se fundirem facilmente uns com os outros. Essa forma de unidade atinge seu ápice mais frívolo na partilha do prestígio que há para ser desfrutado no mundo da celebridade. Atinge uma culminância mais sólida no fato de serem intercambiáveis as posições dentro e entre as três instituições dominantes.

II. Atrás da unidade psicológica e social que possa existir, estão a estrutura e a mecânica das hierarquias institucionais presididas pelo diretório político, pelos ricos associados e pelos altos militares. Quanto maior a escala desses domínios burocráticos, maior o alcance de suas respectivas elites de poder. A forma que tomam essas hierarquias principais e as relações que têm com as outras hierarquias determinam, em grande parte, as relações dos que as controlam. Se as hierarquias são dispersas e desunidas, as respectivas elites tendem a ser dispersas e desunidas; se têm muitas interligações e pontos de interesse coincidentes, então suas elites formam um agrupamento coerente.

A unidade da elite não é um simples reflexo da unidade das instituições, embora homens e instituições estejam sempre ligados, e nosso conceito de uma elite do poder nos convide a determinar essa relação. Há hoje na América várias importantes coincidências de interesses estruturais entre esses domínios institucionais, inclusive no desenvolvimento de uma organização de guerra permanente, promovido por uma economia particular dentro de um vazio político.

III. A unidade da elite do poder, porém, não se [illegible]ia apenas na semelhança psicológica e no intercâmbio social, nem

se baseia totalmente nas coincidências estruturais dos postos de comando e dos interesses. Por vezes, ela é a unidade de uma coordenação mais explícita. Dizer que esses três círculos superiores são cada vez mais coordenados, que essa é a base de sua unidade e que por vezes — como durante as guerras — tal coordenação é decisiva, não é dizer que a coordenação seja total ou permanente, ou mesmo que seja firme. E muito menos é dizer que a coordenação espontanea é a única, ou a principal, base de sua unidade, ou que a elite do poder tenha surgido como a realização de um plano. Mas é dizer que ao abrir a mecânica institucional de nossa época estradas aos homens que buscam interesses diversos, muitos deles foram vendo que esses interesses poderiam ser realizados mais facilmente se trabalhassem juntos, tanto nos processos informais como nos mais formais, e foi o que passaram a fazer.

6

Não é minha tese a de que em todas as épocas da história humana e em todas as nações, uma minoria criadora, uma classe dominante, uma elite onipotente, condiciona os fatos históricos. Essas afirmações, quando cuidadosamente examinadas, revelam-se meras tautologias,[10] e mesmo quando não o são, têm um caráter tão geral que se tornam inúteis na tentativa de compreender a história do presente. A definição mínima da elite do poder como os que tomam as decisões de importância a serem tomadas, não significa que os membros dessa elite sejam sempre os fazedores da história, nem, por outro lado, que jamais o sejam. Não devemos confundir a concepção da elite, que desejamos definir, como uma teoria sobre seu papel, ou a teoria de que seja a mola da história de nossa época. Definir a elite, por exemplo, como "os que governam a América" é menos definir um conceito do que levantar uma hipótese sobre o papel e o poder dessa elite. Não importa a nossa definição, o poder de seus membros está sujeito a variações históricas. Se, dogmaticamente, tentarmos in-

(10) Como no caso, bastante notável, de Gaetano **Mosca**, *A Classe Dominante.* Para uma penetrante análise de Mosca, ver **Fritz Morstein Marx**, "The Bureaucratic State", *Review of Politics*, vol. I, 1939. Cf. também **Mills**, "On Intellectual Craftsmanship", abril de 1952, mimeografado, Columbia College, 1955.

cluir nela essa variação, estaremos limitando ingenuamente o uso de um conceito necessário. Se insistirmos em que a elite seja definida como uma classe rigorosamente coordenada que domina de forma contínua e absoluta, estaremos afastando da interpretação muitos aspectos que uma definição mais modesta poderia abrir à observação. Em suma, nossa definição da elite do poder não pode encerrar um dogma sobre o grau e a forma de poder que os grupos dominantes têm em toda parte. E muito menos deve permitir que se infiltre em nossa discussão uma teoria da história.

Durante a maior parte da existência humana, as mudanças históricas não foram visíveis aos que delas participavam, ou mesmo levavam a cabo. O Egito e Mesopotâmia antigos, por exemplo, duraram cerca de 400 gerações com apenas pequenas modificações em sua estrutura básica. Isso representa um período de tempo seis vezes e meia o de toda a Era Cristã, que tem somente umas 60 gerações; é cerca de 80 vezes maior do que as cinco gerações da existência dos Estados Unidos. Mas hoje o ritmo de mudança é tão rápido, e os meios de observação tão acessíveis, que a influência mútua entre acontecimento e decisão parece, com freqüência, ser historicamente bem visível, bastando apenas que olhemos cuidadosamente e de um ponto de observação adequado.

Quando os jornalistas, que tudo sabem, nos dizem que "os acontecimentos, não os homens, modelam as grandes decisões", estão fazendo eco à teoria da história como Fortuna, Acaso, Destino ou obra da Mão Invisível. Pois "acontecimentos" é apenas uma palavra moderna para essas idéias antigas, que isolam o homem da criação do processo histórico, já que todas levam a acreditar que a história se faz à revelia dos homens. Que a história é uma correnteza sem domínio; que dentro dela há ação, mas não há feitos; que a história é apenas acontecimento e fato que ninguém pretendeu. [11]

O curso dos acontecimentos em nossa época depende mais de uma série de decisões humanas do que de qualquer destino inevitável. O sentido sociológico de "destino" é simplesmente este: quando as decisões são numerosas e de pequenas conse-

---

(11) Cf. Karl LÖWITH, *Meaning in History* (University of Chicag [illegible] ess, 1949), págs. 125 e segs., para observações concisas e penetrantes s[illegible]e as várias principais filosofias da história.

qüências, todas elas se somam dando um resultado não pretendido pelo homem — a história como destino, portanto. Mas nem todas as épocas são igualmente fatídicas. À medida que o círculo dos que decidem se estreita, os meios de decisão se centralizam e as conseqüências das decisões se tornam enormes, então o curso dos grandes acontecimentos freqüentemente depende das decisões de determinados círculos. Isso não significa necessariamente que o mesmo círculo de homens passa de um acontecimento a outro, de modo que toda a história seja apenas um enredo de sua autoria. O poder da elite não significa necessariamente que a história também não se modele por uma série de pequenas decisões, não conscientes. Não significa que uma centena de pequenas combinações, concessões e adaptações não se possam fundir para constituir a política existente e o acontecimento vivo. A idéia da elite do poder não subentende nada sobre o processo de tomar decisões: é um esforço de deliminar as áreas sociais dentro das quais se desenrola este processo, qualquer que seja seu caráter. É um conceito sobre quem está envolvido pelo processo.

O grau de previsão e controle dos que participam das decisões de importância pode também variar. A idéia de uma elite do poder não significa que as estimativas e riscos calculados que servem de base às decisões não estejam freqüentemente errados, e que as conseqüências sejam por vezes — na realidade, freqüentemente — imprevistas. Muitas vezes, os que tomam decisões são iludidos pela sua incapacidade e cegados pelos seus próprios erros.

Não obstante, em nossa época, chega o momento crucial, e então os pequenos círculos de fato decidem ou deixam de decidir. Em ambos os casos, são uma elite do poder. O lançamento da bomba-A sobre o Japão foi um desses momentos; a decisão sobre a Coréia foi outro; a confusão sobre Quemoy e Matsu, e antes de Dienbienphu, foram desses momentos; a seqüência de manobras que envolveram os Estados Unidos na II Guerra Mundial foi um desses momentos. Não é verdade que parte da história de nossa época se compõe de tais momentos? E não é isso o que se quer dizer, ao afirmar que vivemos numa época de grandes decisões, de poder decisivamente centralizado?

A maioria de nós não procura dar um sentido à nossa idade acreditando, como os gregos, numa repetição eterna, nem pela fé cristã numa salvação futura, nem por qualquer marcha firme

do progresso humano. Muito embora não reflitamos sobre tais assuntos, possivelmente acreditamos, com Burckhardt, que vivemos numa simples sucessão de acontecimentos, que a continuidade pura é o único princípio da história. A história é apenas um fato após outro, não tem sentido, não representa a realização de uma determinada trama. É certo, evidentemente, que nossa percepção da história da época é afetada pela crise. Mas raramente olhamos além da crise imediata ou das crises que acreditamos estarem à nossa frente. Não acreditamos no destino ou na providência e supomos, sem falar nisso, que "nós" — como nação — podemos modelar decisivamente o futuro, mas que "nós" como indivíduos por alguma razão não o podemos fazer.

Qualquer sentido que a história tenha, "nós" teremos de criá-lo pelas nossas ações. Não obstante, a verdade é que embora estejamos todos dentro da história, nem todos possuímos igual poder de fazê-la. Pretender o contrário é um absurdo sociológico e uma irresponsabilidade política. É absurdo porque qualquer grupo ou indivíduo é limitado, primeiramente, pelos meios técnicos e institucionais de poder à sua disposição. Não temos todos o mesmo acesso aos meios de poder que existem, nem influência igual sobre sua aplicação. Pretender que "nós" sejamos todos fazedores da história é uma irresponsabilidade porque obscurece qualquer tentativa de localizar a responsabilidade pelas decisões importantes dos homens que têm acesso aos meios do poder.

Mesmo num exame superficial da história da sociedade ocidental aprendemos que o poder dos que tomam decisões é, acima de tudo, limitado pelo nível da técnica, pelos *meios* do poder, violência e organização que predominam em determinada sociedade. Quanto a isso, aprendemos também que há uma linha reta percorrendo toda a história do Ocidente; que os meios de opressão e exploração, de violência e destruição, bem como os meios de produção e reconstrução, foram progressivamente ampliados e cada vez mais centralizados.

À medida que os meios institucionais de poder e os meios de comunicação que os unem se tornaram mais eficientes, os homens que os dominavam viram-se no comando de instrumentos de governo sem precedente na história da humanidade. E ainda não atingimos o auge de sua evolução. Já não podemos confiar, nem nos confortar, nos altos e baixos históricos

dos grupos dominantes de épocas anteriores. Nesse sentido, Hegel está certo: aprendemos com a história que não é possível aprender com ela.

Para cada época e cada estrutura social devemos procurar uma resposta à questão do poder da elite. Os fins dos homens são, freqüentemente, apenas esperanças, mas os meios são fatos mais ou menos controlados pelos homens. É por isso que todos os meios de poder tendem a se tornar fins para a elite que os comanda. E é por isso que podemos definir a elite do poder em termos dos meios do poder — como sendo os que ocupam os postos de comando. As principais questões sobre a elite americana de hoje — sua composição, sua unidade, seu poder — devem ser examinadas dando-se a devida atenção aos terríveis meios de poder à sua disposição. César podia fazer menos com Roma do que Napoleão com a França; Napoleão menos com a França do que Lênine com a Rússia, e Lênine menos com a Rússia do que Hitler com a Alemanha. Mas o que era o poder de César, em seu auge, comparado com o poder do círculo interno em mudança da Rússia? Os homens desses dois círculos podem fazer desaparecer grandes cidades numa única noite, e em poucas semanas transformar continentes inteiros em desertos termonucleares. O fato de que o poder tenha sido enormemente ampliado e decisivamente centralizado significa que as decisões dos pequenos grupos são hoje de maiores conseqüências.

Mas saber que os altos postos da moderna estrutura social permitem agora maiores decisões de importância, não é saber que a elite ocupante de tais postos é que faz a história. Mesmo concordando que as estruturas integradas, econômica, militar e política, são feitas de modo a permitir essas decisões, podemos sentir ainda que "elas se governam a si mesmas", que os homens nos altos postos são, em suma, levados às suas decisões pela "necessidade", o que presumidamente significa pelos papéis institucionais que desempenham e pela situação dessas instituições na estrutura total da sociedade.

Determina a elite o papel que desempenha? Ou os papéis que as instituições colocam ao seu alcance determinam o poder da elite? A resposta geral — e nenhuma resposta geral é suficiente — é que nos diferentes tipos de estruturas e épocas as elites têm relação diferente com os papéis que desempenham: nada, na natureza da elite ou na natureza da história,

sugere uma resposta. É verdade também que se a maioria dos homens e mulheres assume um papel e o desempenha como se espera que faça, em virtude de sua posição, é isso exatamente o que a elite *não* precisa fazer, e freqüentemente não faz. Pode discutir a estrutura, a posição que ocupa dentro dela, ou a forma pela qual deve desempenhar essa posição.

Ninguém pediu ou permitiu a Napoleão que mandasse o Parlamento para casa, no 18 Brumário, e mais tarde, transformasse seu consulado num império.[12] Ninguém pediu ou permitiu a Adolf Hitler proclamar-se "Líder e Chanceler" no dia em que morreu o Presidente Hindemburgo, abolir ou usurpar funções fundindo a presidência e a chancelaria. Ninguém pediu ou permitiu a Franklin D. Roosevelt tomar a série de decisões que levou à entrada dos Estados Unidos na II Guerra Mundial. Não foi a "necessidade histórica", mas um homem chamado Truman que, com alguns outros homens, decidiu lançar uma bomba sobre Hiroxima. Não foi a necessidade histórica, mas uma discussão dentro de um pequeno círculo que derrotou a proposta do almirante Radford de bombardear tropas antes de Dienbienphu. Longe de depender da estrutura das instituições, as elites modernas podem esmagar uma estrutura e fazer outra na qual desempenhem papéis totalmente diferentes. De fato, essa destruição e criação de estruturas institucionais, com todos os seus meios de poder, quando os acontecimentos parecem ser favoráveis, é exatamente o que ocorre com a "grande liderança", ou, quando os acontecimentos não marcham bem, com a grande tirania.

Alguns homens da elite *são,* decerto, determinados tipicamente pelo papel, mas outros são, por vezes, os que determinam esse papel. Determinam não apenas o papel que desempenham, mas o papel de milhões de outros homens. A criação de papéis de importância capital e seu desempenho também capital ocorre mais prontamente quando as estruturas sociais estão sofrendo transições históricas. É claro que o desenvolvimento internacional dos Estados Unidos, até chegarem a ser uma das duas "grandes potências" — junto com os novos meios de aniquilação e de domínio psíquico e administrativo — fez deles,

(12) Alguns desses aspectos são extraídos de GERTH e MILLS, *Character and Social Structure.* Sobre os homens que determinam seu papel e os que são por ele determinados, ver também Sidney Hook, *O Herói na História.* (Publicado por esta mesma editora, na Biblioteca de Cultura Histórica.)

nos anos médios do século XX, precisamente esse elemento histórico capital.

Não há nada na história que nos leve a crer ser impossível a uma elite do poder fazê-la. Na verdade, a vontade desses homens é sempre limitada, mas jamais os limites foram tão amplos, pois jamais os meios de poder foram tão grandes. É isso que torna nossa situação tão precária, e torna ainda mais importante uma compreensão dos poderes e limitações da elite americana. O problema da natureza e do poder dessa elite é atualmente a única forma realista e séria de levantar novamente o problema do governo responsável.

7

Os que passaram da crítica ao louvor da nova América aceitam prontamente a idéia de que a elite é impotente. Se tivessem seriedade política deveriam dizer, tomando por base sua opinião, aos que presumidamente se ocupam da política americana: [13]

"Dentro em pouco, vocês poderão acreditar que têm a oportunidade de lançar uma bomba ou de exacerbar ainda mais suas relações com os aliados ou os russos, que também podem lançá-la. Mas não sejam tolos ao ponto de acreditar que têm uma escolha. Não têm escolha nem oportunidade. Toda a Situação Complexa da qual vocês são apenas uma das partes do equilíbrio é resultado de Forças Econômicas e Sociais, e tal é também a situação do resultado fatídico. Portanto, fiquem calmos como o general de Tolstói, e deixem que os acontecimentos prossigam. Mesmo que vocês ajam, as conseqüências não serão as pretendidas, mesmo que vocês pretendessem alguma coisa.

"Mas se os acontecimentos marcharem bem, falem como se tivessem decidido as coisas. Pois então os homens tiveram escolhas morais e o poder de fazê-las, sendo, decerto, responsáveis.

"Mas se as coisas marcharem mal, digam que não tiveram a verdadeira escolha, e portanto não são responsáveis: *eles*, os outros, tiveram essa escolha e são responsáveis. Isso dará

(13) Essa formulação me foi sugerida pela apresentação da moralidade da escolha, feita por Joseph Wood Krutch, em *The Measure of Man* (Indianápolis, Bobbs-Merrill, 1954).

resultado mesmo que vocês tenham comandado metade das forças mundiais e sabe Deus quantas bombas e bombardeiros. Pois vocês são, na realidade, um detalhe impotente no destino histórico da época, e a responsabilidade moral é uma ilusão, embora seja de grande utilidade se tratada por um processo de relações públicas realmente alerta."

A única conclusão que se pode tirar desses fatalismos é que se a fortuna ou a providência domina, então nenhuma elite do poder deve ser considerada, com justiça, fonte das decisões históricas, e a idéia — muito menos a exigência — de uma liderança responsável é uma noção ociosa e irresponsável. Pois uma elite impotente, joguete da história, evidentemente não pode ser considerada responsável. Se a elite de nossa época não tem o poder, não deve ser considerada responsável e, como homens numa posição difícil, merecem nossa simpatia. O povo dos Estados Unidos é governado pela fortuna soberana; ele, e sua elite, são fatalmente esmagados por conseqüências que não podem controlar. Se assim for, devemos todos fazer o que muitos já fizeram de fato: abandonar inteiramente a reflexão e a ação políticas, preferindo uma vida materialmente confortável e totalmente privada.

Se, por outro lado, acreditarmos que a guerra, paz, depressão e prosperidade já não são, precisamente agora, questões de "fortuna" ou "destino", mas que, agora precisamente mais do que nunca, são controláveis, então devemos indagar: controláveis por quem? A resposta deve ser: por quem mais, senão por aqueles que comandam os meios de decisão e de poder, enormemente ampliados e decisivamente centralizados? Podemos indagar ainda: por que então não controlam? E para responder a isso precisamos compreender o contexto e o caráter da elite americana de hoje.

Não há na idéia da elite impotente nada que nos impeça de formular precisamente essas perguntas, hoje as mais importantes que os políticos podem fazer. A elite americana não é onipotente nem impotente. Essas expressões são absolutos abstratos usados em público pelos porta-vozes, como desculpas ou como gabolice, mas nesses termos podemos procurar esclarecer as questões políticas à nossa frente, que exatamente agora estão acima de todas as questões de poder responsável.

Não há nada na "natureza da história" *em nossa época* que elimine a função primordial dos pequenos grupos que to-

mam decisões. Pelo contrário, a estrutura do presente é de molde a tornar essa opinião não só razoável como também convincente.

Não há nada na "psicologia do homem", ou no modo social pelo qual os homens são modelados e escolhidos para, e pelos, postos de comando da sociedade moderna, que torne pouco razoável a opinião de que eles enfrentam escolhas e que as escolhas que fazem — ou deixam de fazer — têm conseqüências históricas.

Assim, os homens políticos têm toda razão de considerar a elite do poder americana responsável por uma ampla margem de fatos que constituem a história do presente.

É moda, ainda hoje, supor que não existe elite do poder, tal como foi moda na década de 1930 supor que um grupo de bandidos da classe dominante era a fonte de toda a injustiça social e mal-estar público. Estou longe de considerar que uma classe dominante assim simples e unilateral pudesse localizar-se firmemente como a principal mola da sociedade americana, tal como estou longe de supor que todas as modificações históricas na América de hoje são simplesmente fruto de uma corrente impessoal.

A opinião de que tudo não passa de uma correnteza cega é, em grande parte, uma projeção fatalista de um sentimento pessoal de impotência e talvez, quando se atuou politicamente segundo um princípio, de amenizar a culpa alheia.

A opinião de que a história é devida à conspiração de um grupo de bandidos facilmente localizáveis, ou de heróis, é também uma projeção apressada do esforço difícil para compreender como as modificações na estrutura da sociedade abrem oportunidades às várias elites e como estas se aproveitam ou não da situação. Aceitar qualquer uma dessas opiniões — da história como uma conspiração ou da história como uma correnteza — é relaxar o esforço de compreender os fatos do poder e os processos dos poderosos.

8

Em minha tentativa de discernir a forma da elite do poder de nossa época, e com isso dar um sentido responsável ao "eles" anônimo que a massa da população contrapõe ao

"nós" anônimo, começarei examinando rapidamente os elementos superiores que a maioria das pessoas conhece bem: as novas e velhas classes superiores da sociedade local, e os 400 metropolitanos. * Esboçarei, em seguida, o mundo das celebridades, tentando mostrar como o sistema de prestígio da sociedade americana tornou-se agora, pela primeira vez, de âmbito realmente nacional, e como os aspectos mais triviais e mais atrativos dêsse sistema nacional de posição social tende imediatamente a distrair a atenção de suas características mais autoritárias e justificar o poder que muitas vezes oculta.

Examinando os muito ricos e os principais executivos, indicarei como nem as "60 Famílias Americanas" nem a "Revolução dos Gerentes" proporcionam uma idéia adequada da transformação das classes superiores, tal como hoje se organizam na camada privilegiada dos ricos associados.

Depois de descrever o estadista americano como um tipo histórico, procurarei mostrar que o "governo invisível" dos observadores da Era do Progresso tornou-se bem visível, e o que se considera como o conteúdo central da política — as pressões, campanhas e as manobras no Congresso — passou, em grande parte, aos níveis médios do poder.

Ao discutir a ascendência militar, tentarei deixar claro como seus almirantes e generais assumiram posições de relevância política e econômica decisiva, e com isso encontraram muitos pontos de interesses coincidentes com os ricos associados e com o diretório político do governo visível.

Depois que essas e outras tendências se tornarem o mais visível que me for possível fazê-las, voltarei aos principais problemas da elite do poder, bem como à noção complementar de sociedade de massas.

O que estou afirmando é que nesta época particular, uma conjunção de circunstâncias históricas levou ao aparecimento de uma elite de poder; que os homens dos círculos que compõem essa elite, isolada e coletivamente, tomam atualmente as decisões chaves, e que devido à ampliação e centralização dos meios de poder existentes, as decisões que tomam ou deixam de tomar têm maiores conseqüências para um número de pessoas

(*) Para o sentido dessa expressão, ver mais adiante capítulo III. (N. do T.)

maior do que em qualquer outra época da história mundial da humanidade.

Estou afirmando também que se desenvolveu nos níveis médios de poder um impasse semi-organizado e que no nível mais baixo nasceu uma sociedade de massas que tem pouca semelhança com a imagem de uma sociedade na qual as associações voluntárias e os públicos clássicos conservam as chaves do poder. A cúpula do sistema americano de poder é muito mais unificada e mais poderosa, o fundo é mais fragmentado, e na verdade mais impotente do que geralmente supõem aqueles cuja atenção é distraída pelas unidades de poder médias, que não expressam a vontade existente nos níveis inferiores nem determinam as decisões da cúpula.

II

A sociedade local

EM TODA CIDADE MÉDIA ou pequena da América um grupo superior de famílias paira acima da classe média e sobre a massa da população de funcionários de escritório e operários assalariados. Os membros desse grupo possuem a maior parte do que existe localmente para ser possuído. Seus nomes e retratos são impressos com freqüência no jornal local, e, na realidade, o jornal é deles, como deles é a estação de rádio. Também são donos das três fábricas locais mais importantes, e da maioria das casas comerciais ao longo da rua principal; dirigem, ainda, os bancos. Associando-se uns aos outros intimamente, têm consciência do fato de pertencerem à classe liderante das famílias liderantes.

Seus filhos e filhas freqüentam a escolha superior, quase sempre depois de terem cursado escolas secundárias particulares. Casam-se entre si, ou com rapazes e moças de famílias semelhantes em cidades semelhantes. Depois de bem casados, passam a possuir, ocupar, decidir. O filho de uma dessas famílias, para o sofrimento de seu pai e a fúria de seu avô, é hoje diretor de um ramo local de uma empresa de âmbito nacional. O principal médico tem dois filhos, um dos quais lhe herda a clínica; o outro — que dentro em breve se casará com a filha da segunda fábrica do lugar — provavelmente será o próximo promotor. Assim tem sido tradicionalmente, e assim é hoje nas pequenas cidades da América.

A consciência de classe não é uma característica idêntica em todos os níveis da sociedade americana: é mais evidente na classe superior. Entre a massa da população, em toda a América, há muita confusão e imprecisão nas linhas demarcatórias, no valor de posição social atribuído às roupas e casas,

às formas de ganhar e gastar dinheiro. As pessoas das classes inferior e média se distinguem, naturalmente, pelos valores, coisas e experiências a que são levados pelas diferenças de renda, mas freqüentemente não têm consciência desses valores nem de suas bases de classe.

Os da camada superior, por outro lado, talvez por serem em menor número, podem conhecer-se muito mais facilmente, manter entre si uma tradição comum, e assim ter consciência de sua espécie. Têm o dinheiro e o tempo necessário para manter seus padrões comuns. Ricos, são um grupo de pessoas mais ou menos distinto, que associando-se uns aos outros formam círculos compactos com pretensões comuns a serem reconhecidos como as principais famílias de suas cidades.

1

Analisando a cidade pequena, tanto o romancista como o sociólogo sentiram claramente o drama das velha e nova classes superiores. A luta por uma posição social, que observaram nessas pequenas cidades, pode ser vista em escala histórica no curso moderno de toda a sociedade ocidental: durante séculos, os adventícios e os "snobs" das novas classes superiores mantiveram-se em tensão contra "a velha guarda". Há, decerto, variações regionais, mas em todo o país os ricos das pequenas cidades são surpreendentemente padronizados. Nessas cidades, predominam hoje dois tipos de classe superior, um composto das famílias socialmente mais velhas e que vivem de rendas, e o outro das famílias mais novas que, econômica e socialmente, são de tipo muito mais empreendedor. Os membros dessas duas classes superiores compreendem as várias distinções entre si, embora cada qual tenha sua opinião particular sobre elas.[14]

Não se deve supor que a classe superior mais antiga seja necessariamente "mais elevada" do que a nova, ou que esta

---

(14) Grande parte deste capítulo baseia-se em minhas observações e entrevistas realizadas em cerca de doze cidades médias do Nordeste, Centro-Oeste e Sul. Alguns resultados desse trabalho apareceram em "Small Business and Civic Welfare, Report of the Smaller War Plants Corporation to the Special Committee to Study Problems of American Small Business" (com Melville J. Ulmer) *Senate Document* N.º 135, 79.º Cong., 2.ª Sessão, Washington, 1946; "The Middle Classes in Middle-sized Cities", *American Sociological Review*, outubro de 1946; e *White Collar: The American Middle Classes* (N. York, Oxford University Press, 1951). [A ser publicado em português por

seja simplesmente constituída de novos-ricos, procurando envolver uma fortuna recém-conquistada nos drapeados do prestígio, usados com tanta naturalidade pelos antigos. A nova classe superior tem um estilo de vida próprio, e embora seus membros — especialmente as mulheres — copiem bastante o estilo da classe superior mais antiga, também — especialmente os homens — menosprezam esse estilo em nome de valores e aspirações próprios. Sob muitos aspectos, esses dois grupos superiores concorrem entre si pelo prestígio, e tal competição representa uma certa deflação mútua de suas pretensões de mérito.

O membro da velha classe superior sente que seu prestígio se origina no próprio tempo. "Nalgum ponto do passado", parece dizer, "meu Ancestral Original levantou-se para ser o Fundador desta Família Local, e agora seu sangue corre em minhas veias. Sou o que Minha Família tem sido, e Minha

---

esta Editora.]. Também usei notas tomadas localmente durante o estudo de uma cidade de 60.000 habitantes em Illinois, durante o verão de 1945. Todas as citações deste capítulo, quando não houver outra especificação, são de minha pesquisa.

Também me vali de um resumo preparado para mim pelo Sr. J. W. Harless, no qual todas as afirmações sobre as classes superiores locais, contidas nos estudos seguintes, foram organizadas: Robert S. Lynd e Helen M. Lynd, *Middletown* e *Middletown in Transition*; Elin Anderson, *We Americans*; Hortense Powdermaker, *After Freedom*; John Dollard, *Caste and Class in a Southern Town*; W. Lloyd Warner e Paul S. Lunt, *The Social Life of a Modern Community*; Allison Davis e Burleigh B. Gardner e Mary R. Gardner, *Deep South*; Liston Pope, *Milhands and Preachers*; John Useem, Pierre Tangent e Ruth Useem, "Stratification in a Prairie Town", *American Sociological Review*, julho de 1942; James West, *Plainville, U.S.A.*; Harold F. Kaufman, *Defining Prestige in a Rural Community*; Evon Z. Vogt, Jr., "Social Stratification in the Rural Midwest: A Structural Analysis", *Rural Sociology*, dezembro 1947; August B. Hollingshead, *Elmtown's Youth*; W. Lloyd Warner *et al*, *Democracy in Jonesville*; M. C. Hill e Bevode C. McCall, "Social Stratification in Georgiatown", *Amer. Sociol. Rev.*, dezembro 1950; Alfred Winslow Jones, *Life, Liberty and Property*.

A maioria dos estudos sobre prestígio na comunidade local, que é freqüentemente a unidade do estudo sociológico, é de simples interesse local. Não se pode nem mesmo dizer que seja de interesse maior pelas inovações metodológicas que possibilita, pois na verdade grande parte dessas inovações só são adequadas àquilo a que foram aplicadas — estudos de comunidades locais.

É interessante notar que na análise da cidade pequena americana, tanto o romancista como o sociólogo tiveram, cada qual a seu modo, a atenção despertada por detalhes semelhantes e chegaram a conclusões muito parecidas. Interessaram-se ambos mais pela situação social do que pelo poder. O romancista ocupou-se de costumes e dos efeitos frustradores da vida na pequena cidade, nas relações e na personalidade humanas, o sociólogo não dedicou muita atenção à pequena cidade como uma estrutura de poder, e muito menos como unidade no sistema de poder nacional. A semelhança de seus efeitos descritivos é revelada pelo fato de que, apesar das provas que encerram, os infindáveis "estudos de comunidades" dos sociólogos parecem freqüentemente romances mal escritos; e os romances, sociologia bem escrita.

Família tem estado sempre entre as melhores pessoas." Na Nova Inglaterra e no Sul, um número de famílias superior ao de outras regiões tem aguda consciência de sua linhagem e antiguidade local, sendo mais resistente à ascendência social dos novos-ricos e dos recém-chegados. Talvez haja um sentimento mais forte e mais amplo de família que, especialmente no Sul, inclui os velhos e fiéis criados, bem como os netos. O sentimento de parentesco pode ampliar-se até os que, embora não aparentados pelo casamento ou pelo sangue, sejam considerados como "primos" ou "tias", porque "cresceram junto com mamãe". As velhas famílias da classe superior tendem, assim, a formar um parentesco endógeno, cuja piedade de clã e senso de consangüinidade levam à reverência do passado e por vêzes a um interesse culto na história da região onde o clã vem, há tanto tempo, desempenhando um papel tão honroso.

Falar das "velhas famílias" é, naturalmente, falar das "velhas famílias ricas", mas no mundo da posição social da velha classe superior, dinheiro e propriedade ficam subentendidos, simplesmente — e em seguida são menosprezados: "Decerto, é preciso ter bastante dos bens deste mundo para enfrentar os gastos da vida social, das recepções, dos donativos à igreja... mas posição social é mais do que dinheiro." Os homens e mulheres da velha classe superior geralmente consideram o dinheiro de modo negativo — como algo em que a nova classe superior está muito interessada. "Sinto ter de dizer que nossos maiores industriais estão cada vez mais preocupados com o dinheiro", dizem, e com isso estão pensando na antiga geração de industriais hoje aposentada e vivendo geralmente de propriedades rurais. Esses homens ricos e suas mulheres, acredita a classe superior mais antiga, estavam e estão mais interessados nas questões "sociais e da comunidade" do que no simples dinheiro.

Um dos temas principais nas discussões que a classe superior antiga tem sobre os homens dos negócios menores é que estes ganharam muito dinheiro durante a última guerra, mas que socialmente não têm expressão. Outro tema é a forma menos respeitável pela qual o dinheiro dos novos-ricos foi ganho. Falam de concessionários de ninharias, donos de bares, e pessoas relacionadas com transportes de caminho. E, depois de adotar para com elas um ar protetor, lembram-se bem dos mercados-negros da guerra.

A continuação da linha da família antiga como base de prestígio é desafiada pelo estilo invulgar, bem como pelo dinheiro, das novas classes superiores que a II Guerra Mundial ampliou e enriqueceu, tornando, ainda, socialmente ousada. Seu estilo, julgam as classes superiores mais antigas, está substituindo o velho estilo, mais tranqüilo. Sob essa tensão de posição social, há freqüentemente um declínio na base econômica de muitas famílias da classe superior antiga, que, em muitas cidades, se constitui principalmente de propriedades imóveis. Não obstante, ela mantém mão firme sobre as instituições financeiras locais: nos centros de mercado de Geórgia e Nebrasca, nas cidades comerciais e industriais de Vermont e Califórnia — o banqueiro da velha classe superior é habitualmente o senhor do domínio de sua comunidade, dando prestígio ao negociante ao qual se associa, indicando a Igreja simplesmente pelo fato de pertencer a ela. Representa, com isso, a salvação, a posição social e a firmeza financeira, sendo aceito pelos outros segundo o hábil e sagaz valor que a si mesmo atribui.

No Sul, a tensão entre as classes superiores antiga e nova freqüentemente se torna mais dramática que em outras regiões, pois ali as velhas famílias tinham por base a propriedade da terra e a economia agrícola. A síntese da nova riqueza com a velha posição social, que naturalmente vem ocorrendo desde a Guerra Civil, foi acelerada com a depressão e a II Guerra Mundial. A velha aristocracia sulista, tanto na imagem da ficção como nos fatos revelados pelas pesquisas, freqüentemente se encontra em lamentável estado de decadência. Se não unir-se à classe ascendente que baseia sua fortuna na indústria e no comércio, certamente desaparecerá, pois com o tempo, não havendo dinheiro bastante, a posição social se transforma apenas numa esquisitice ignorada. Sem dinheiro suficiente, a dignidade reservada e o alheamento, que se satisfaz em si mesmo, passam a parecer declínio e mesmo decadência.

A ênfase atribuída à descendência familiar, juntamente com esse alheamento, tende a fortalecer a posição das pessoas mais velhas, especialmente das mulheres, que se tornam juízes da conduta dos jovens. Tal situação não se presta ao casamento das moças da classe superior antiga com os rapazes de uma classe abastada nova mas em ascensão. Não obstante, a industrialização das cidades pequenas aos poucos vai rompendo as velhas posições sociais e formando novas: o aparecimento do

industrial e do comerciante enriquecido inevitavelmente leva ao declínio da aristocracia proprietária de terras. No Sul, bem como em outras regiões, as grandes exigências de capital para as empresas agrícolas em escala compensadora, bem como impostos favoráveis e subsídios aos "agricultores", levaram à formação de uma nova classe superior tanto na cidade como no campo.

A nova e a velha classe superior olham-se, portanto, nas cidades menores com considerável tensão, com algum desprezo e com admiração invejosa. O homem da nova classe superior vê o outro como dono de um prestígio que gostaria de ter, mas também como um fóssil barrando caminho a importante movimento comercial e político, e como um provinciano, preso ao meio local, sem visão bastante para erguer-se e avançar. O membro da antiga classe superior, por sua vez, vê o novo e o considera como extremamente preocupado com o dinheiro, como alguém que ganhou dinheiro e anseia por mais, mas que não adquiriu o trajeto social ou o estilo de vida culta adequado à sua posição financeira, e que não se interessa realmente pela vida cívica da cidade, exceto na medida em que lhe é possível utilizá-la em benefício de suas finalidades pessoais e alheias a ela.

Quando se choca com o prestígio da velha classe superior em questões de negócios ou política ou civismo, o homem da nova classe superior freqüentemente traduz aquele prestígio em "velhice", que em sua mente se associa com o modo tranqüilo, "antiquado", o ritmo mais lento e as idéias políticas atrasadas da velha classe superior. Sente que essas pessoas não usam seu prestígio para ganhar dinheiro, ao contrário do que faz a nova classe superior. Não compreende o velho prestígio como algo a ser desfrutado, vendo-o apenas em sua relevância política e econômica: quando não dispõem dele, o prestígio é alguma coisa que os atrapalha.[15]

---

(15) A mulher da nova classe superior tem uma imagem um pouco diversa: freqüentemente considera o prestígio da classe antiga como algo "cultural", a ser apreciado. Procura atribuir à situação dos antigos um sentido "emocional": isso ocorre especialmente entre as mulheres de profissionais liberais, que tiveram, elas mesmas, educação num "bom colégio". Tendo instrução, tempo e dinheiro para organizar os assuntos culturais da comunidade, essas mulheres da nova classe superior têm mais respeito pelo

2

Que a divisão social e econômica das classes superiores é também uma divisão política ainda não se evidenciou claramente em todas as localidades, mas é um fato que tende a tornar-se nacional desde a II Guerra Mundial.

As classes superiores locais — nova e velha, vista ou não, ativa e passiva — constituem a espinha dorsal do Partido Republicano. Os membros da classe superior mais antiga, porém, não parecem tão evidentes ou politicamente ativos, no cenário do pós-guerra, como muitos da mais nova. Talvez porque não se sintam capazes, como Allison Davis e outros sugeriram, de "diminuir a distância social entre eles e os eleitores". Decerto, em toda parte sua posição social é "claramente reconhecida pelas autoridades. Estão isentos de muitas das restrições legais de menor importância, quase nunca são detidos por embriaguez ou por pequenas infrações do trânsito, raramente são chamados para formar júris, e habitualmente têm atendidos todos os favores que pedem". Preocupam-se muito, é certo, com o nível dos impostos e com a avaliação de propriedades, mas essas preocupações, sendo totalmente compartilhadas pela nova classe superior, são bem atendidas sem que se torne necessária a participação dos antigos.

A nova classe superior freqüentemente pratica as ruidosas emoções políticas e frustrações de *status,* que, em escala nacional e de forma extrema, foram facilmente observáveis nos Investigadores.[16] A chave dessas emoções políticas, no Congresso ou na sociedade local, está na psicologia da posição social do novo-rico. Essas classes — dos multimilionários do Texas aos pequenos aproveitadores de guerra do Illinois, que consolidaram suas fortunas — sentem que estão sendo man-

---

elemento "cultural" da classe antiga do que seus maridos. Assim, reconhecendo a superioridade social da classe antiga, elas acentuam os aspectos que também estão ao seu alcance. Mas essas mulheres constituem hoje o melhor público para as pretensões de posição social da velha classe superior das pequenas cidades. Em relação à classe média, elas afirmam com esnobismo: "Podem ter interesse em assuntos culturais, mas lhes faltam oportunidades, meio ou educação. Podem lucrar com as séries de conferências, mas não têm a formação capaz de organizá-las."

(16) Alusão aos membros da Comissão de Investigações do Senador McCarthy. (N. do T.)

tidas em posições inferiores pelas pretensões de *status* das fortunas mais antigas e das famílias mais antigas. O corretor de seguros que de súbito passou a ganhar 30 mil dólares por ano, que dirige um carro de 260 HP e compra vulgares anéis de diamante para sua mulher; o negociante que de súbito passou a ganhar 60 mil dólares por ano, e que constrói piscinas de 50 pés e não sabe que atitude adotar para com seus novos criados — sentem que realizaram algo, no entanto não são considerados bastante bons para possuir integralmente o que realizaram. Há hoje no Texas homens cujos nomes são rigorosamente locais, mas que têm mais dinheiro do que muitas famílias de destaque nacional, do Leste. Mas *eles* não são celebridades nacionais, e mesmo quando o são, não é da mesma maneira.

Tais sentimentos existem, em escala menor, em praticamente todas as pequenas e médias cidades. Nem sempre são articulados, e certamente não se tornaram a base de qualquer movimento político real, mas se comprazem numa satisfação ampla e profunda em ver os homens de prestígio serem censurados, em observar o general ser admoestado pelo arrivista, em ouvir o adventício chamar familiarmente, ou mesmo insultuosamente, os membros da classe superior antiga pelos primeiros nomes, numa discussão pública.

O objetivo político da pequena direita, formada entre as novas classes superiores das pequenas cidades, é a destruição das realizações legislativas do *New Deal* e do *Fair Deal.* Além disso, o crescimento dos sindicatos em muitas dessas cidades durante a guerra, com líderes trabalhistas exigindo maior participação nas organizações cívicas locais; a maior segurança dos trabalhadores assalariados, que durante a guerra descontavam cheques cada vez maiores e enchiam as ruas nos sábados; os carros novos e grandes das pessoas de segunda categoria — todas essas modificações das duas últimas décadas ameaçam psicologicamente a nova classe superior, reduzindo-lhe o sentimento de importância, e o senso de uma determinada ordem de prestígio.

A velha classe superior também se tornou menos firme socialmente com essa movimentação nas ruas, nas lojas e nos bancos; mas, no final das contas, raciocina: "Essa gente na verdade não nos atinge. Tudo o que tem é dinheiro." O novo-rico, porém, estando socialmente menos firme do que o antigo,

sente sua importância diminuir ao ver que outros também se elevam no mundo econômico das cidades pequenas.

A sociedade local é uma estrutura de poder, bem como de hierarquia de posição social; em sua cúpula há uma série de igrejinhas ou grupos cujos membros julgam e decidem os assuntos importantes da comunidade, bem como muitas questões mais amplas do Estado e da nação, nas quais "a comunidade" foi envolvida.[17] Habitualmente, embora nem sempre, essas igrejinhas são compostas de pessoas da classe superior antiga, e incluem os homens de negócios mais importantes e os que controlam os bancos e que mantêm ligações, comumente, com os principais donos de imóveis. Organizadas sem formalidades, essas igrejinhas freqüentemente se centralizam em torno de funções econômicas: há a igrejinha industrial, a dos varejistas, a dos banqueiros. Elas se justapõem, e há comumente homens que, passando de uma a outra, coordenam os pontos de vista e as decisões. Há também os advogados e administradores das sólidas famílias que vivem de rendas, e que, pelas procurações e pelos muitos contatos entre as novas e velhas fortunas que representam, juntam e fazem pesar nas decisões o poder do dinheiro, do crédito e da organização.

Imediatamente abaixo dêsses grupos estão os dinâmicos, em sua grande maioria pertencentes à nova classe superior, que põem em prática as decisões e programas da cúpula — por vezes antecipando-os e procurando sempre adivinhá-los. Nessa categoria estão os homens de "operação" — os vice-presidentes dos bancos, pequenos homens de negócios que tiveram êxito, os funcionários públicos de alta categoria, os empreiteiros, os executivos das indústrias locais. Esse nível número dois se confunde, nas zonas limítrofes, com o terceiro grupo — chefes de instituições cívicas, funcionários, pequenos líderes cívicos, jornalistas, e finalmente, passando à quarta ordem de poder, hierarquicamente — o grosso das fileiras da camada profissional e de negócios, os sacerdotes, os principais professores, os assistentes sociais, os diretores de pessoal.

Em quase todos os assuntos de interesse, ou que demandam uma decisão, um grupo de cúpula, ou mesmo um homem-

(17) Utilizei, para esta parte, vários trechos do estudo em primeira mão de Floyd Hunter, *Community Power Structure* (University of North Carolina Press, 1953).

chave, torna-se estratégico para a decisão em questão e para a coordenação informal do apoio que necessitam entre os grupos importantes. Por vezes, é o homem que faz a ligação do grupo com o governador do Estado; outras, é o grupo dos banqueiros, ou o homem que goza de simpatias nas fileiras tanto do Rotary Club e da Câmara de Comércio, das Associações Filantrópicas e da Ordem dos Advogados.

O poder não reside nessas organizações de nível médio; as decisões-chaves não são tomadas por seus membros. Os homens da cúpula pertencem a elas, mas raramente como membros ativos. Como associações, esses grupos ajudam a pôr em prática a política elaborada pelos círculos superiores do poder; são o campo de treinamento, no qual os jovens dinâmicos provam suas qualidades. Por vezes, especialmente nas cidades pequenas, constituem a fonte de recrutamento para os novos membros da cúpula.

"Nós não vamos para as "associações", como são chamadas — ou pelo menos, não vamos logo", disse um homem poderoso de uma boa cidade do Centro-Sul ao Professor Floyd Hunter. "Muitas dessas associações, se entendermos por isso a Câmara de Comércio ou o Conselho Municipal, se reúnem para discutir "objetivos" e "ideais". Não sei o que querem dizer com isso. Vou ser franco, não me agradam essas comissões. Muitos outros na cidade gostam, mas eu não... Charles Homer é o principal homem de nosso grupo... Quando ele tem uma idéia, os outros acompanham... Recentemente teve a idéia de que nossa cidade deveria ser a sede nacional de um Conselho Internacional de Comércio. Reuniu alguns do grupo (o círculo mais íntimo) e expôs rapidamente sua idéia. Não falou muito. Nós não nos ocupamos de discursos balofos sobre "ideais" da situação e todo o resto. Vamos direto ao problema, ou seja, como organizar esse Conselho. Julgamos ser uma boa idéia. Havia seis do nosso grupo na reunião... Todos receberam tarefas para executar. Moster devia preparar os esboços da incorporação. É o advogado. Tenho um grupo de amigos que interessarei no projeto. Todos os outros farão o mesmo. Esses amigos são o que podemos considerar bons companheiros.

"Resolvemos que seriam necessários $ 65.000 para fazer a coisa funcionar. Poderíamos levantar o dinheiro dentro de nosso próprio grupo, mas como no final das contas isso vai ser um empreendimento da comunidade, achamos melhor fazer com

que outros grupos participassem. Resolvemos organizar uma reunião no Grandview Club com membros escolhidos dos outros grupos... Quando nos reunimos no clube num jantar com os outros, Homer fez uma pequena exposição — não precisou falar muito. Terminou dizendo que acredita tanto no projeto que está disposto a empregar $ 10.000 de seu bolso, no primeiro ano. Sentou-se. O pessoal dos outros grupos faz consultas entre si, e o grupo do Banco Growers, para não ficar atrás, oferece a mesma importância, mais a garantia de continuar participando do projeto por três anos. Outros oferecem de $ 5.000 a $ 10.000 até que — nuns 30 ou 40 minutos — temos todo o dinheiro necessário. Em três horas a coisa está resolvida, incluindo-se nesse período o tempo gasto para jantar!

"Há um detalhe que não mencionei, e é importante. Fomos para a reunião com a diretoria já escolhida. Os estatutos estavam escritos, e o homem que presidiria a direção foi indicado... Um homem de terceiro time que aceitará conselhos... O público nada saberá do projeto enquanto ele não chegar à fase que estou descrevendo. Quando a questão já está financeiramente resolvida, procuramos então os jornais e dizemos que a coisa está em estudos. Naturalmente, a notícia já não será novidade para muita gente, mas a Câmara de Comércio e outras organizações cívicas são atraídas pela idéia. Julgam-na boa. Ajudam a organizar e montar o Conselho. E é apenas isso o que falta fazer." [18]

3

O drama do *status* social da nova e velha classe superior; a estrutura de classe que jaz sob esse drama; o sistema de poder dos grupos superiores — tudo isso forma o desenho padronizado, embora complicado, dos níveis superiores da sociedade local. Mas não poderíamos compreender esse desenho, ou o que está ocorrendo com ele, se esquecêssemos que todas essas cidades são parte de um sistema nacional de situação, poder e riqueza. Apesar da retórica praticada por muitos porta-vozes do Congresso, nenhuma sociedade local é realmente soberana.

---

(18) Cf. *ibid.*, págs. 172-4.

No último século, a sociedade local tornou-se parte de uma economia nacional, suas hierarquias sociais e de poder tornaram-se subordinadas às hierarquias mais amplas do país. Já nas décadas posteriores à Guerra Civil, as pessoas de importância local se estavam tornando — apenas locais.[19] Homens cuja esfera de decisão e aceitação pública era regional e nacional passaram a destacar-se. Hoje, continuar sendo apenas local é fracassar; é ser obscurecido pela riqueza, pelo poder, pela situação dos homens nacionalmente importantes. Ter êxito é deixar para trás a sociedade local — embora uma certidão desta talvez seja necessária para a escolha por um dos grupos nacionais.

Todos os caminhos realmente antigos na América são, naturalmente, rurais. Não obstante, o valor de uma origem rural, e de residir no campo, é por vezes duvidoso. De um lado, há a tradição da cidade contra o "caipira", da cidade grande contra o provinciano, e em muitas cidades pequenas, há prestígio no fato de habitar na zona urbana por mais de uma geração, ao contrário do que ocorre nas classes inferiores e trabalhadoras. De um lado, os homens que se destacaram freqüentemente proclamam a solidez de sua origem rural, o que pode ser conseqüência da ética jeffersoniana, considerando as virtudes rurais superiores aos costumes da cidade, ou ao desejo de mostrar como foi grande o progresso realizado.

Se na vida pública a fazenda é um bom ponto de partida, na vida social é sempre um bom lugar para se ter e visitar. Tanto as classes superiores da pequena como da grande cidade possuem e visitam seus "lugares no campo". Em parte, essa é a forma que no Centro-Oeste começou já em fins do século passado — pela qual os apenas ricos tentam firmar-se no que é antigo e considerado, de provar com dinheiro e com interesse, e por vezes de forma inconveniente, sua reverência pelo passado. Assim é que no Sul encontramos as Velhas Mansões das Plantações fielmente restauradas, no Texas e na Califórnia as imensas fazendas de gado ou a fazenda de frutas, mais estilizadas, ou ainda, em Iowa, a fazenda-modelo com seu gado de raça pura e seus celeiros magníficos. Também há, para a compra de fazendas, as razões de investimento e de fuga aos impostos, bem como, decerto, o prazer que proporciona uma temporada fora e um passatempo.

---

(19) Ver Richard Hofstadter, *The Age of Reform* (N. York, Knopf, 1955).

Para a pequena cidade e as zonas rurais que a cercam, esses fatos significam que as disposições da situação social local já não podem ser rigorosamente locais. A cidade pequena e o campo estão bem consolidados, pois os fazendeiros ricos, principalmente ao se aposentarem, mudam-se quase sempre para a cidade, e as famílias urbanas ricas adquiriram muitas terras no campo. Numa comunidade do Centro-Oeste, diz Hollingshead que cerca de 25 famílias de antecedentes pioneiros acumulavam mais de 60% dos 415 km² de ricas terras agrícolas vizinhas.[20] Essa concentração foi fortalecida pelos casamentos entre famílias rurais e urbanas da classe superior. Localmente, qualquer "aristocracia rural" que possa existir já está centralizada pelo menos na cidade pequena. As classes superiores rurais e a sociedade local das cidades pequenas estão em íntimo contato, e com freqüência são aparentadas.

Além das fazendas de propriedade das famílias urbanas, e das atividades e residência urbanas de famílias rurais, há a crescente modificação temporária de residência entre as classes superiores rurais e da cidade pequena. As mulheres e crianças da classe superior rural vão para "o lago" no período do verão, e os homens ali passam longos fins-de-semana, tal como famílias de New York fazem na Flórida, nos invernos. A democratização das temporadas de férias na praia, montanha ou ilha se estende atualmente às classes superiores locais das pequenas cidades e zonas rurais, quando há trinta anos se limitava às classes superiores metropolitanas.

As ligações da cidade pequena com o campo, e a centralização do mundo do prestígio social de ambas na cidade grande, revelam-se mais dramaticamente quando para o campo próximo de uma pequena cidade mudam-se alguns cavalheiros ricos e fazendeiros ocasionais. Essas pessoas, que ali passam uma temporada, estão ligadas aos costumes e valores das cidades grandes onde vivem, nada sabem e se preocupam pouco com as pretensões locais de importância. Com suas propriedades rurais, ocupam o alto do que se costumava chamar de escala rural, embora pouco ou nada saibam dos degraus inferiores dessa escala. Numa cidade do Centro-Oeste estudada por Evon

---

(20) Cf. HOLLINGSHEAD, *op. cit.* Sobre a propriedade das fazendas no Sul, cf. Allison DAVIS, *op. cit.*

Vogt, esses grupos urbanos possuíam metade das terras.[21] Não procuram ligações com a sociedade local e freqüentemente não recebem bem suas tentativas de aproximação, muito embora estejam legando suas propriedades rurais aos filhos e já agora aos netos mesmo.

Os membros da sociedade local, rural e urbana, podem tomar duas atitudes: isolar-se e desprezar os costumes imorais dos recém-vindos, ou tentar ingressar em seu meio, caso em que também passarão a centralizar sua vida social na área metropolitana. Qualquer das duas atitudes tem logo o mesmo resultado: comprovam, freqüentemente com amargura, que a nova classe superior e as classes médias locais, onde outrora se exerceram suas aspirações de posição social, os observam atentamente e por vezes com ironia. O que era antes um pequeno principado, um mundo aparentemente auto-suficiente em suas posições sociais, torna-se um satélite ocasionalmente usado pela classe superior da cidade grande.

O que está acontecendo na sociedade local é a consolidação com a área rural vizinha, e sua incorporação gradual a um sistema nacional de poder e de *status*. Muncie, Indiana, está hoje muito mais perto de Indianápolis e Chicago do que há 50 anos, e as classes superiores de Muncie fazem viagens mais longas e mais freqüentes do que as classes média e inferior. Poucas são hoje as pequenas cidades cujas classes superiores, nova e antiga, não visitam uma das cidades grandes próximas, pelo menos uma vez por mês. Tais viagens são uma rotina para a vida comercial, educacional e social dos ricos da cidade pequena. Têm mais amigos distantes e relações mais freqüentes com eles. O mundo da pessoa da classe superior local é simplesmente maior do que era em 1900 e maior do que o mundo das classes média e inferior de hoje.

É para as classes superiores metropolitanas que a sociedade local da cidade pequena volta suas vistas; seus membros mais novos não ocultam a admiração que têm por elas, e os antigos são mais discretos. Que vantagem há em exibir um cavalo ou um cão numa pequena cidade de 100.000 habitantes, mesmo quando isso é possível, sabendo-se que a verdadeira exibição será em New York, no próximo outono? E mais seriamente, que

(21) Sobre a propriedade de fazendas por pessoas residentes nas cidades, no Centro-Oeste, cf. Evon Vogt, op. cit.

prestígio pode dar uma transação local de $ 50.000, por mais conveniente que seja, sabendo-se que em Chicago, a apenas 280 km, os homens estão girando em torno dos $ 500.000? A ampliação de sua área de *status* social torna os homens e mulheres da cidade pequena descontentes de dar grandes mergulhos em lagos diminutos, torna-os ansiosos pelos grandes lagos do prestígio metropolitano, ou mesmo da reputação nacional. Assim, a sociedade local, mantendo sua posição, mesmo localmente, entra em contato e se identifica com um grupo mais metropolitano, e fala com mais facilidade de escolas do leste e de boates de New York.

Há uma diferença entre a velha e a nova classe superior das pequenas cidades que constitui uma grande preocupação para a primeira, pois torna a segunda um campo menos propício às suas pretensões de preponderância social. A velha classe superior, no final das contas, só é antiga em relação à nova, e portanto necessita desta para sentir que tudo está em ordem no seu pequeno mundo social. Mas os novos, bem como muitos dos antigos, sabem perfeitamente que essa sociedade local é hoje apenas local.

Os homens e mulheres da classe superior antiga compreendem que sua posição está limitada pela cidade em que vivem. Podem ir para a Flórida ou a Califórnia no verão, mas vão sempre como visitantes, não como exploradores de novas ligações ou de novos contatos comerciais. Sentem que seu lugar é na cidade em que moram e passam a considerá-la como contendo todos os princípios necessários para colocar cada qual no seu lugar. A nova classe superior, por outro lado, tende a considerar as pessoas locais segundo o número e o tipo de contatos que têm com lugares e gente de fora da cidade — que as pessoas realmente da classe antiga excluem como "forasteiros". Além disso, muitos membros das classes média e inferior voltam-se para essa nova classe devido a seus contatos externos, que de forma decisiva são o oposto mesmo do enraizamento local das velhas famílias. Esse critério de permanência local das velhas famílias se centraliza na comunidade, ao passo que os contatos externos se centralizam na cidade grande ou mesmo no cenário nacional. [22]

---

(22) Mais agressivo, o conceito da nova classe superior para classificar as pessoas realmente importantes é, além de sua fortuna, o fato de "irem a lugares" e terem contatos com outras que "vão a lugares" numa escala

4

Hoje, os "contatos externos" freqüentemente se centralizam num lembrete muito específico e por vezes irritante do prestígio social e do poder nacionais, que existe ali mesmo na cidade local: nos últimos trinta anos, e especialmente com a expansão comercial provocada pela II Guerra Mundial, a empresa nacional penetrou em muitas dessas cidades pequenas. Sua chegada perturbou o antigo equilíbrio econômico entre as classes superiores, pois com suas filiais vieram os diretores da cidade grande, que tendem a reduzir e ignorar a sociedade local.[23]

O prestígio se obtém, naturalmente, "misturando-se com" e imitando os que possuem poder e prestígio. Hoje em dia a posição social que as classes superiores locais, em particular as novas, possam desfrutar é obtido cada vez mais pela ligação com altos funcionários das grandes empresas de proprietários absenteístas, imitando seu estilo de vida, residindo em seus bairros fora dos limites da cidade, freqüentando suas reuniões sociais. Como o mundo social do grupo das grandes empresas não se centraliza necessariamente na pequena cidade, a sociedade local tende a afastar-se do prestígio cívico, considerando-o como "coisa local".

---

ainda maior. Numa pequena cidade típica, os heróis da nova classe superior foram descritos como "Rapazes com muita agitação... Estão sempre juntos indo a lugares e fazendo tudo o que é bom para a cidade. Agem nacionalmente, e isso é muito importante para eles. Não são muito atuantes nos negócios estritamente locais, mas são homens ativos. Têm investimentos em movimento em toda parte, e não apenas dinheiro parado, sem fazer nada". Histórias velhas ilustram, para a nova classe superior, o "funcionamento da democracia" e a possibilidade que têm "as pessoas com energia e idéias" de progredir. Essas histórias servem para justificar sua posição e estilo, permitindo-lhes sacar da reserva nacional de mitos oficiais sobre o sucesso dos que sabem trabalhar com vivacidade. A velha classe superior não conta tais histórias, pelo menos a estranhos, pois para ela o prestígio é uma coisa positiva em si, mais ou menos inerente ao seu modo de vida e, na realidade, sua essência mesma. Mas para o homem da classe nova, o prestígio parece algo que ele realmente não possui, mas que poderia utilizar muito bem em seus negócios e no seu progresso social. Para ele, a posição social das velhas famílias é um instrumento para "vender" um projeto ou ganhar mais dinheiro. "Não se pode fazer nada nesta cidade sem eles (a velha classe superior). O prestígio desses nomes é muito importante... Se eu ou você quisermos realizar um projeto nesta cidade, ou em qualquer outra, temos de conseguir nomes com prestígio. Investidores, proprietários, e outros, simplesmente se mantêm reservados enquanto não fizermos isso. Se não os conseguirmos, mesmo que seja o melhor projeto do mundo, terá nascido morto."

(23) Comparar, sobre a cidade pequena e a empresa nacional, MILLS e ULMER, "Small Business and Civic Welfare", *op. cit.*

Aos olhos da nova classe superior, os velhos líderes sociais da cidade vão sendo aos poucos deslocados pelo grupo das grandes empresas. As classes superiores locais lutam para serem convidadas aos negócios dos novos líderes, e mesmo para casar seus filhos nesses círculos. Um dos sintomas mais evidentes dessa tendência é a transferência das famílias da classe superior local para os subúrbios exclusivos, construídos em grande parte pelos administradores das grandes empresas. A nova classe procura imitar e misturar-se com o novo grupo; os "jovens brilhantes" de todas as classes cultas procuram deixar a pequena cidade e fazer sua carreira no mundo das grandes empresas. O mundo local da velha classe superior está simplesmente ultrapassado.

Esses acontecimentos freqüentemente têm mais importância para as mulheres do que para os homens. Elas são, freqüentemente, mais ativas nas questões sociais e cívicas — particularmente as que se relacionam com educação, saúde e filantropia — quando mais não seja, pelo fato de terem mais tempo para isso. Centralizam sua vida social nas cidades locais por ser "o que se deve fazer", e isso só se as pessoas de maior prestígio o fizerem. As mulheres locais, porém, pouco ou nenhum prestígio obtêm entre a elite das grandes empresas pela sua participação nos assuntos locais, já que as mulheres dos executivos, cujo centro de atenção está na vida social da emprêsa e na cidade grande, não se ocupam da sociedade local, nem mesmo dos assuntos locais importantes como a educação — mandam seus filhos para escolas particulares ou, nos níveis executivos mais inferiores, para as escolas públicas em seus bairros, distintos e isolados dos bairros da cidade em geral. Uma mulher local típica poderá ocupar-se exaustivamente de assuntos cívicos, sem chegar nunca a ser percebida ou admitida pelas mulheres dos diretores. Mas se estas souberem que por acaso ela tem boas relações com uma celebridade metropolitana, poderá passar a ser recebida.

As mulheres freqüentemente participam dos assuntos locais e cívicos para ajudar os negócios dos maridos; o êxito dos executivos, porém, está na esfera de sua empresa nacional. Os altos funcionários desta têm poucas transações com os homens de negócios estritamente locais. Tratam com pessoas distantes de outras emprêsas, que compram os produtos que fabricam ou

lhes vendem material e peças. Mesmo quando o executivo realiza transações com os homens de negócios locais, não precisa para tanto nenhum contato social — a menos que isso faça parte da política de "boa vontade" da empresa. Portanto, é totalmente desnecessário para a mulher do executivo participar da sociedade local: o poder do nome da empresa lhe proporcionará facilmente todos os contatos de que possa precisar na cidade pequena.

5

Houve talvez uma época — antes da Guerra Civil — em que as sociedades locais constituíam a única sociedade da América. Ainda é certo que toda cidade pequena constitui uma hierarquia local de *status* e que no alto desta há uma elite do poder, fortuna e consideração local. Mas não podemos hoje estudar os grupos superiores, mesmo que seja num grande número de comunidades pequenas, e em seguida — como muitos sociólogos americanos fizeram — generalizar os resultados, aplicando-os a toda a nação, como o Sistema Americano.[24] Alguns membros dos altos círculos do país vivem em cidades pequenas — embora isso não seja habitual. E o que é mais, o local onde mantêm uma casa tem pouca importância — sua área de operação é nacional. As classes superiores das pequenas cidades da América simplesmente não podem ser somadas até formar a classe superior nacional. Seus grupos de poder não podem ser simplesmente somados até formar a elite do poder nacional. Em cada localidade há um grupo superior de famílias, e, dentro de certas variações regionais, são muito semelhantes nas diferentes cidades. Mas a estrutura nacional das classes não é uma simples enumeração de unidades locais igualmente importantes. Os sistemas de classe, *status* e poder das sociedades locais não têm todos o mesmo peso, não são autônomos. Como os sistemas econômico e político do país, os sistemas de prestígio e de poder já não são formados de pequenas hierarquias descentralizadas, com ligações esparsas e distantes, quando existiam, entre si. Os tipos de relações que exis-

---

(24) Para um exemplo da confusão da cidade pequena com a nação, ao ponto da caricatura, ver W. Lloyd Warner, *American Life: Dream and Reality* (University of Chicago Press, 1953).

tem entre o campo e a cidade, a cidade e a metrópole, e entre as várias cidades grandes formam uma estrutura de âmbito nacional. Além disso, certas forças que pela sua natureza mesma não estão arraigadas numa determinada cidade, grande ou pequena, modificam pelas linhas de controle direto e indireto as hierarquias locais de *status,* poder e riqueza que predominam em cada uma delas.

É para as cidades do Registro Social e da celebridade, para os postos de poder das grandes empresas, para os centros nacionais de decisão política e militar, que a sociedade local volta hoje seus olhos — mesmo que alguns de seus membros mais velhos nem sempre admitam a existência social dessas cidades, empresas e poderes. A luta da nova classe superior e o exemplo da elite administrativa das empresas nacionais levam as sociedades locais, em toda parte, a se tornarem satélites dos sistemas de *status,* de classe e de poder que se estendem além de seu horizonte local. Que cidade da Nova Inglaterra é, socialmente, comparável a Boston? Que indústria local é economicamente comparável à General Motors? Que chefe político local se pode ombrear com o diretório político do país?

III

Os 400 metropolitanos

AS PEQUENAS CIDADES voltam seus olhos para as grandes, e estas, para onde voltam os seus? A América é um país sem uma cidade realmente nacional, sem uma Paris, uma Roma, uma Londres, nenhuma cidade que seja ao mesmo tempo centro social, capital política e centro financeiro. As sociedades locais da cidade pequena e da metrópole não tiveram uma corte histórica que pudesse, de forma definitiva e oficial, consagrar os socialmente eleitos. A capital política do país não é sua capital social, e nem representa qualquer segmento importante da Sociedade: a carreira política não é paralela à elevação social. New York, e não Washington, tornou-se a capital financeira. Que diferença poderia ter havido, se desde o início Boston, Washington e New York se combinassem numa única e grande capital social, política e financeira do país! Se assim fora, o grupo da Sra. John Jay ("Lista de Jantar e Ceia para 1787 e 1788"), onde homens de grandes famílias, grandes fortunas e poder decisivo se reuniam, poderia, como parte do censo nacional, ter sido mantido intacto e atualizado. [25]

E apesar da falta de unidade oficial e metropolitana, hoje — 17 décadas depois — floresce realmente nas grandes cidades da América uma classe social superior, que sob muitos aspectos parece compacta. Em Boston, New York, Filadélfia, Baltimore e São Francisco, existe um núcleo sólido de velhas famílias

---

(25) Cf. Dixon WECTER, *The Saga of American Society* (N. York, Scribner's, 1937), que é o trabalho clássico sobre a história da "sociedade" americana. As melhores análises das "sociedades" de grandes cidades são as de Cleveland AMORY, *The Proper Bostonians* (N. York, E. P. Dutton, 1947); e Edward Digby BALTZELL Jr., *The Elite and the Class in Metropolitan America: A Study of Stratification in Philadelphia* (Columbia University, 1953), dos quais me utilizei.

ricas, cercadas por círculos mais frouxos de novas famílias, também ricas. O velho núcleo, que em New York era constituído de Quatrocentas Pessoas — segundo Ward McAllister, protegido da Sra. Astor — tem procurado ser aceito como A Sociedade da América, e houve talvez um momento em que quase conseguiu. Hoje, se quiser basear-se no prestígio da descendência, suas possibilidades de ser realmente nacional correm grande risco. Não há dúvida, porém, de que entre os 400 metropolitanos, bem como entre os que ocupam posição semelhante nas pequenas cidades, há uma acumulação de vantagens na qual a oportunidade objetiva e a disposição psicológica influem para criar e manter, em cada geração, o mundo das classes sociais superiores. Essas classes, nas grandes cidades, voltam-se antes de mais nada umas para as outras.

1

Antes da Guerra Civil, as classes superiores da cidade grande eram compactas e estáveis. Pelo menos os cronistas sociais, analisando-as, assim dizem. "A Sociedade", escreveu a Sra. John King Van Rensselaer, cresceu "mais por dentro do que por fora... Os elementos estranhos que absorveu foram reduzidos. O círculo social ampliou-se, geração a geração, pela abundante contribuição de cada família à posteridade... Havia uma fronteira tão sólida e tão difícil de ignorar como a Muralha Chinesa". A linhagem familiar remontava à formação das colônias e a única divisão entre os grupos da classe superior "era as das igrejas: presbiterianos, holandeses reformados e episcopais formavam grupos bem definidos de uma organização compacta". [26]

Em cada localidade e região, a fortuna do século XIX criou sua hierarquia industrial própria de famílias locais. No Alto Hudson, havia proprietários senhoriais, orgulhosos de suas origens, e na Virgínia, os agricultores. Em toda cidade da Nova Inglaterra havia armadores puritanos e primeiros industriais, e em St. Louis, os requintados descendentes dos franceses, que viviam de bens imóveis. Em Denver, Colorado,

---

(26) Mrs. John King Van RENSSELAER, *The Social Ladder* (N. York, Henry Holt, 1924), págs. 30-32.

havia ricos donos de minas de ouro e prata. E em New York, como disse Dixon Wecter, havia "uma classe feita de pessoas que viviam de rendas, esportistas vivendo à custa da fortuna paterna e uma camada, como os Astors e Vanderbilts, procurando afastar-se de suas origens comerciais o mais depressa possível".[27]

Os mais ricos podiam ser considerados como uma casta à parte, suas fortunas consideradas como permanentes, suas famílias como tradicionalmente antigas. Enquanto conservassem a fortuna e nenhuma fortuna nova e maior as ameaçasse, não havia razão para distinguir entre a posição proporcionada pela linhagem familiar e pela riqueza.[28] A estabilidade das classes superiores mais antigas repousa seguramente sobre a coincidência de antiguidade familiar com grande riqueza. O ímpeto, a riqueza, o poder das novas classes superiores estavam controlados pela velha, que, embora permanecendo isolada e não ameaçada, podia ocasionalmente admitir membros novos.

Nas décadas que se seguiram à Guerra Civil, as classes superiores antigas das cidades mais velhas foram esmagadas pela nova riqueza. "De súbito", diz a Sra. Van Rensselaer, a Sociedade "foi tomada de assalto por pessoas que procuram escalar ousadamente as muralhas do exclusivismo social." Além disso, de além, os imigrantes vieram, como os sulistas e mais tarde os do Oeste, tentar a fortuna na cidade. "Outros que haviam ganho o dinheiro noutras regiões, viajavam para New York para gastá-lo nos prazeres e tentando obter reconhecimento social".[29]

Da década de 1870 até a de 1920, a luta da velha família com o dinheiro novo se processou numa grandiosa escala nacional. As famílias que eram consideradas antigas por se terem enriquecido antes da Guerra Civil tentaram cerrar fileiras contra os ricos do pós-Guerra Civil. Fracassaram principalmente porque as novas fortunas eram tão enormes, comparadas com as antigas, que simplesmente era impossível resistir-lhes. Além disso, os novos-ricos não podiam ser controlados em nenhum lugar. Como a ampliação do território nacional, a nova ri-

(27) Dixon Wecter, *op. cit.*, págs. 294-5.

(28) Cf. J. L. Ford, "New York of the Seventies", *Scribner's Magazine*, junho de 1923, pág. 744.

(29) Mrs. John King Van Rensselaer, *op. cit.*, págs. 53-4.

queza e poder — tanto na família como na sua forma de grande empresa — cresceu até atingir volume e âmbito nacionais. A cidade, o campo, o Estado não podiam encerrar em si essa riqueza socialmente poderosa. Em toda parte, seus possuidores invadiram as boas famílias tradicionais da sociedade metropolitana.

Todas as famílias parecem bem "antigas", mas nem todas possuíram fortuna, até pelo menos as duas primeiras, e preferivelmente também a terceira e quarta gerações. A fórmula para "famílias antigas" na América é dinheiro mais inclinação mais tempo. No final das contas, houve apenas seis ou sete gerações em toda a história dos Estados Unidos. Para toda família antiga, existiu uma época em que não era "velha". Assim, na América, é quase tão importante ser um ancestral como ter um ancestral.

Não devemos supor que as famílias com "pedigree" não admitam nem tenham admitido famílias sem linhagem em seus círculos sociais, especialmente depois que elas tomaram conta de suas firmas bancárias. Somente aqueles cujos ascendentes só conseguiram abrir caminho para as famílias mais antigas duas ou três gerações antes é que procuram manter à distância os que tentam seguir-lhes os passos. Esse jogo entre o rico antigo e o adventício teve início com o começo da história nacional, e continua ainda hoje, tanto na cidade pequena como no centro metropolitano. A única regra firme do jogo é que, havendo uma inclinação persistente, qualquer família pode vencer, nos níveis permitidos pelo seu dinheiro. O dinheiro — o simples, puro e vulgar dinheiro — com poucas exceções, abriu para seus possuidores as entradas da sociedade americana, em toda parte.

Do ponto de vista de *status* social, que se procura basear sempre na descendência familiar, isso significa que as muralhas estão sempre a se desmoronar; do ponto de vista mais geral de uma classe social superior de âmbito mais do que local, significa também que, apesar de suas pretensões, a classe superior americana é apenas uma burguesia enriquecida e, não obstante o poder de seus membros, não pode inventar um passado aristocrático quando este não existe. Um perito em genealogia afirmou que no início deste século "não havia dez famílias de posição social importante", no grupo do dinheiro ou no gru-

po da antiguidade, em New York, "cujo nome constasse da lista de jantar da Sra. John Jay".[30]

Na América, a orgulhosa tentativa de conseguir prestígio pela descendência de família tem sido uma prática incômoda de apenas uma reduzida fração da população. Com seus ancestrais reais e inventados, os "bem-nascidos" e os "nascidos em berço de ouro" tentaram organizar árvores geneológicas, à base das quais pudessem manter distância dos que "nasceram em baixo". Mas tentaram isso com uma massa da população que, de modo bastante vulgar, parecia glorificar as origens modestas e estava sempre pronta a pilheriar sobre as criações de cavalos — e por isso, suas pretensões não puderam generalizar-se, nem foram fáceis.

Houve movimentação demais — de local de residência da família, de ocupações, tanto na vida de um indivíduo como das gerações para que o sentimento de linhagem familiar deitasse raízes. Mesmo quando tal sentimento fortalece as pretensões das classes superiores, não tem valor se não for respeitado pelas camadas inferiores. Os americanos não se preocupam muito com linhagens familiares; não constituem o tipo de massa da população que respeite as pretensões de prestígio baseadas na descendência familiar. Somente quando uma estrutura social não se modifica essencialmente no curso de gerações, somente quando a ocupação, riqueza e situação tendem a se tornar hereditárias, é que tal orgulho e preconceito, e com eles o servilismo e sentimento de inferioridade, podem tornar-se a base estável de um sistema de prestígio.

O estabelecimento de uma sociedade de linhagem, baseada no prestígio da tradição familiar, foi possível por um breve período, apesar da ausência de um passado feudal e da mobilidade existente, devido à situação do *imigrante.* Foi precisamente durante as décadas em que o fluxo da nova imigração para as grandes cidades era maior que a Sociedade metropolitana atingiu seu auge como expressão americana. Nesses guetos ianques, as pretensões de prestígio pela descendência tinham êxito, não tanto entre a população total, mas entre os que pretendiam ter suas origens e queriam mais ainda.

---

(30) W. J. MILLS, "New York Society", *Delineator*, novembro de 1904. Cf. também Ralph PULITZER, "New York Society at Work", *Harper's Bazaar*, dezembro de 1909.

Tais pretensões estavam, e estão, envolvidas na hierarquia de *status* dos grupos de nacionalidade.

Mas chegou uma época em que o pobre imigrante já não servia a esse propósito: o fluxo da imigração parou, e dentro em pouco todos na América do Norte se tornaram — ou se tornariam em breve — americanos natos de pais também americanos.

Mesmo quando o influxo de imigrantes era enorme e seu número nas grandes cidades superava o de americanos natos, os sentimentos liberais de nacionalismo se estavam tornando muito fortes para serem condicionados pelas barreiras de uma descendência rigorosa. "A americanização do imigrante" — como movimento organizado, como ideologia, e como fato — estabeleceu a lealdade a uma versão ideológica da nação, mais importante do que a origem anglo-saxônia. A idéia da nação como um cadinho glorioso de raças e nações — difundida pelas classes médias e pela *intelligentsia* — predominou sobre as opiniões anglo-saxônias preocupadas com a descendência "racial" e com a sociedade de linhagem, devidamente registrada. Além disso, cada um desses grupos nacionais — dos irlandeses aos porto-riquenhos — adquiriu lentamente poder político local.

A tentativa de criar uma sociedade de linhagem foi feita entre uma classe superior cujas localidades componentes competiam entre si: o litoral leste foi colonizado primeiro, portanto os que ali permaneceram têm uma tradição de família local superior à das famílias de regiões de povoamento mais recente. No entanto, há famílias de destaque local, em muitas cidades pequenas da Nova Inglaterra, ocupando essa posição pelo mesmo período que qualquer família de Boston; há famílias de pequenas cidades do Sul cuja continuidade de parentesco não poderia ser superada nem mesmo pelo mais fanático aristocrata de Boston; e há antigas famílias da Califórnia que, dentro de uma moldura temporal fortemente consciente, sentem-se mais antigas e melhor estabelecidas do que qualquer família de New York. As localidades também competem economicamente. As famílias da mineração e as famílias das ferrovias e as famílias dos imóveis — em cada indústria, em cada localidade e região, como dissemos, as grandes fortunas criaram sua própria hierarquia de famílias locais.

A linhagem é uma base de prestígio firme e estável quando a estrutura de classe é firme e estável. Só então podem todas

as formas de convenções e etiqueta deitar raízes e florescer num solo econômico firme. Quando a transformação econômica é rápida e a mobilidade decisiva, então a classe endinheirada, como tal se afirmará; as pretensões a *status* ruirão por terra e preconceitos tradicionais serão afastados. Do ponto de vista da classe, o dólar é o dólar, mas do ponto de vista de uma sociedade de linhagem, duas somas idênticas — uma recebida de quatro gerações de trustes herdados, a outra de um grande golpe no mercado, na semana passada — são muito diferentes. E mesmo assim, o que fazer quando o novo dinheiro se torna simplesmente enorme? O que podia a Sra. Astor (a dama de linhagem, descendente dos colonizadores holandeses de New York casada com antiga fortuna de imóveis) fazer em relação à Sra. Vanderbilt (do vulgar dinheiro das ferrovias e de um sogro ainda mais vulgar) em 1870? A Sra. Astor vai perder: em 1883 deixa seu cartão de visitas na casa da Sra. Vanderbilt, e aceita um convite para o baile de máscaras desta.[31] Assim, não é possível pretensões a *status* baseados na linhagem. Na América, e talvez em outros lugares, a sociedade baseada na descendência tem sido superada ou comprada pelos novos e vulgares ricos.[32]

Aqui, no contexto social do homem que se fez sozinho, o adventício pretendia posição social. E pretendia *como* um homem que se fez sozinho, e não apesar disso. Em todas as

---

(31) Cf. Harvey O'Connor, *The Astors* (N. York, Knopf, 1941).

(32) Não é apenas a mecânica rápida dos movimentos de classe que perturba tais pretensões. Também as convenções sobre o estilo de vida são importantes para o prestígio da sociedade local e somente quando as relações de classe e de *status* são estáveis, as convenções se podem estabilizar. Se as convenções forem realmente rígidas, então a aparência se torna um "costume" e as convenções, "tradições". Grande prestígio dos ancestrais, da antiguidade, da fortuna antiga, das velharias, da antiguidade de residência e participação da vida local, e de velhas maneiras de fazer qualquer coisa e tudo — é que constituem, no conjunto, as convenções que dão prestígio num círculo, numa sociedade estável.

Quando a transformação social é rápida, o prestígio tende a se deslocar para os jovens e belos, mesmo quando são os malditos para o simplesmente diferente e o "novo", mesmo que sejam vulgares. Costumes se tornam antiquados e o que importa de tudo é ser "da moda". O valor de aparência da casa em que moram, das maneiras e do eu, tornam-se sujeitos à moda. Há, em suma, uma apreciação do novo por ser novo: o que é novo tem prestígio. Nessa situação, o dinheiro decide mais facilmente quem pode acompanhar esse padrão tão dinâmico e rigorosamente graduado de diferenças de consumo em roupas, carros, casas, esportes, passatempos, clubes. Foi, evidentemente, a uma situação semelhante, e não a uma classe estabilizada, que Veblen aplicou sua expressão "consumo ostentatório" e "desperdício conspícuo". Em relação à América e à segunda geração do período em que escreveu, estava de um modo geral certo.

gerações, alguns homens e mulheres de família tradicional o olharam de cima, como um intruso, um novo-rico, um estrangeiro sob todos os aspectos. Mas em cada geração seguinte — ou na próxima — foi admitido nas classes sociais superiores das famílias com a devida linhagem.

2

A luta pela posição social na América não é algo que tenha ocorrido em determinada época, e cessado. Os esforços dos ricos antigos para continuar sendo os únicos destacados em virtude da linhagem familiar têm sido constantes, e sempre falham e sempre têm êxito. Falham porque em cada geração há os que conseguem subir; têm êxito porque há sempre uma classe superior para continuar essa luta. Uma classe superior estável com um quadro realmente fixo não existe; mas a classe social superior existe. A modificação no quadro de uma classe, mesmo rápida, não a destrói. Não são as mesmas pessoas e famílias que predominam, mas o mesmo tipo.

Tem havido numerosas tentativas de fixar esse tipo, estabelecendo a linha demarcatória mais ou menos formal. Antes mesmo da Guerra Civil, quando as novas fortunas não eram tão ousadas como mais tarde se tornaram, uma espécie de árbitro social parecia necessário à anfitriã preocupada com as decisões sociais a tomar. Por duas gerações antes de 1850, a Sociedade de New York dependeu dos serviços de um certo Isaac Brown, sacristão da Igreja da Graça que, segundo nos conta Dixon Wecter, tinha "uma memória impecável para nomes, linhagens e boatos". Estava sempre pronto a dizer às anfitriãs em via de expedir convites quem estava de luto, quem falira, quem tinha amigos em casa, quais eram os recém-chegados na cidade e na Sociedade. Superentendia a porta nas festas, e certos observadores afirmam que "possuía uma lista de "jovens dançarinos" para ajudar os recém-vindos que davam festas".[33]

A riqueza extravagante do período posterior à Guerra Civil exigia uma forma mais articulada de determinar os eleitos, e Ward McAllister arvorou-se, durante algum tempo, em

---

(33) WECTER, *op. cit.*, págs. 209-10.

juiz. A fim de que "a sociedade pudesse ter a solidez necessária para resistir à invasão dos aproveitadores", McAllister incumbiu-se da mistura necessária de famílias antigas de posição, mas fora de moda, e "os "janotas" que tinham de receber e ser elegantes para abrir seu caminho". Parece que levou a tárefa muito a sério, dedicando "seus dias e noites ao estudo da heráldica, livros de etiqueta da corte, genealogia e culinária...". No inverno de 1872-3, organizou os Patriarcas, "uma comissão de 25 homens "que tinha o direito de criar e liderar a Sociedade" convidando para cada baile quatro senhoras e cinco senhores de sua responsabilidade individual, que McAllister valorizava como uma confiança sagrada". Os Patriarcas originais eram nova-iorquinos de velhas famílias, tendo pelo menos quatro gerações que, para a generosidade americana de McAllister, serviam tanto quanto 40 para fazer um bom e autêntico cavalheiro. [34]

Na década de 1880, McAllister andou fazendo comentários com jornalistas de que havia realmente "apenas cerca de 400 pessoas na sociedade elegante de New York. Se passarmos dêsse número, incluiremos pessoas que não estão à vontade num salão de baile, ou que não deixam as demais pessoas à vontade". [35] Em 1892, quando o exclusivismo dos Patriarcas e a popularidade de Ward McAllister estavam começando a declinar seriamente, ele publicou sua lista dos 400, que na verdade continha cerca de 300 nomes. Era simplesmente a lista de presença dos Bailes dos Patriarcas, o círculo mais íntimo das famílias de New York antes da Guerra Civil, ornamentada de alguns rapazes e moças dessas famílias, não comprometidos e que gostavam de dançar, e uns poucos novos-ricos que McAllister julgara dignos de figurar. Apenas nove, numa relação de 30 dos homens mais ricos da época, estavam incluídos na lista. [36]

A atenção dada à lista dos 400 de McAllister e sua aposentadoria da alta sociedade, logo a seguir, refletem a situação precária das velhas classes superiores que tentou consolidar. Não só em New York, mas também noutras cidades, fizeram-se todas as tentativas para preservar a "velha guarda" contra a

---

(34) *Ibid.*, págs. 212, 214.

(35) Citado em *ibid.*, pág. 215.

(36) Ver V — Os Muitos Ricos, e as notas ali colocadas.

penetração social dos novos-ricos. O desaparecimento de McAllister simboliza o fracasso dessas tentativas. A única coisa sensata a fazer era aceitar as novas fortunas, ou pelo menos alguns de seus portadores escolhidos. A melhor tentativa nesse sentido foi feita pelo *The Social Register.*

Na idade dourada da década de 1880, um homem solteiro de New York que tinha herdado "uma pequena renda vitalícia e uma posição social firme, embora não destacada", resolveu publicar uma relação das "Melhores Pessoas, não incluindo nela anúncios, mas que seria posta à venda". [37] *The Social Register* apresentava uma judiciosa combinação do velho e do novo, e tendo o apoio sincero de amigos nos clubes de New York, como o Calumet e Union, tornou-se logo um êxito. O primeiro *Social Register* de New York continha cerca de 881 famílias, e, com o tempo, publicaram-se relações para outras cidades, e a tarefa de compilar e publicar tais listas organizou-se sob o título de The Social Register Association. Durante a década de 1920, foram publicados registros sociais para 21 cidades, sendo nove mais tarde suspensos "por falta de interesse". Em 1928, 12 volumes eram publicados no outono de cada ano, e a partir de então, tem havido registros sociais para New York e Boston (desde 1890), Filadélfia (1890), Baltimore (1892), Chicago (1893), Washington (1900), St. Louis (1903), Búfalo (1903), Pittsburgh (1904), São Francisco (1906), Cleveland (1910) e Cincinnati (1910). [38]

O registro inclui os "socialmente eleitos", com endereços, nomes dos filhos, números de telefone e seus clubes. Em dezembro e janeiro são publicados suplementos, havendo uma edição de verão cada mes de junho. A Associação aconselha aos leitores comprarem um índice contendo todos os nomes de todos os Registros, o que é útil devido aos casamentos entre famílias de diferentes cidades, e mudanças de endereço de uma cidade para outra.

The Social Register descreve as pessoas escolhidas para sua lista como "as famílias que pela descendência ou posição social, ou por outras qualidades, são naturalmente incluídas

---

(37) WECTER, *op. cit.*, págs. 232-3.

(38) Ver Mona GARDNER, "Social Register Blues", *Collier's*, 14 de dezembro de 1946, e G. HOLLAND, "Social Register", *American Mercury*, junho de 1932. Sobre os volumes do *The Social Register* publicados até 1925, ver WECTER, *op. cit.*, pág. 233.

na melhor sociedade de qualquer cidade ou cidades". Os critérios precisos para a inclusão, porém, são difíceis de determinar, talvez porque, como afirma Wecter, "uma impessoalidade, isenção e ar de inquisição secreta, muito eficientes, cercam *The Social Register*. Um certo anonimato é essencial ao seu sucesso e prestígio permanentes". [39] Hoje, The Social Register Association, com sede em New York, é dirigida por uma Srta. Bertha Eastmond, secretária do fundador da Associação, desde os primeiros dias de atividade. Ela é quem julga os nomes, alguns incluídos e outros rejeitados como indignos, outros ainda a serem examinados no futuro. Nessa tarefa, pode solicitar ajuda de certos conselheiros sociais, e cada cidade onde é publicado o Registro tem um representante pessoal que se mantém ao corrente dos nomes, endereços e números de telefone.

Quais os incluídos nas aproximadamente 38.000 unidades de família conjugal atualmente relacionadas [40] e por que são incluídos? Qualquer pessoa residente numa das 12 cidades escolhidas pode solicitar sua inclusão, embora sejam necessárias recomendações escritas de várias famílias relacionadas, bem como uma lista dos clubes de que é membro. Mas o dinheiro apenas, ou a família apenas, ou mesmo ambos juntos, nem sempre garantem a admissão imediata ou a conservação permanente. Num processo arbitrário, pessoas de famílias antigas são por vezes retiradas, e segundas gerações de novos-ricos que tentam nele ingressar nem sempre são bem sucedidas. Dizer que origem e riqueza não são suficientes não é, porém, dizer que, juntamente com uma conduta adequada, não sejam necessárias.

Diretores de empresa de êxito médio, quando a isso se decidem, podem chegar a ingressar no Registro, segundo se diz. Mas esse aspecto não deve ser supervalorizado. Em particular, devemos ser historicamente específicos: os trinta anos que foram de 1890 a 1920 constituíram o principal período de ingresso no círculo registrado. Desde a primeira década do século XX, de fato, o índice de admissões de novas famílias no Registro Social — pelo menos numa das principais cidades, Filadélfia — vem caindo sempre: durante a primeira década deste século, houve um aumento de 68%; na década de 1930 o índice de aumento foi inferior a 6%. [41]

---

(39) WECTER, *op. cit.*, pág. 234.
(40) Em 1940. Cf. BALTZELL Jr., *op. cit.*, Quadro 2.
(41) *Ibid.*, Quadro 14.

Freqüentemente, as pessoas eliminadas do Registro são tão conhecidas que a exclusão causa surpresa; o caráter "arbitrário" do *The Social Register* é então usado para ridicularizar seu significado social. Na realidade, conclui Dixon Wecter, "a publicidade negativa parece ser a razão da exclusão, mas mesmo esse motivo é aplicado mais com intuição do que com lógica... Podemos dizer que, mantendo seu nome afastado das colunas (de jornais) — qualquer que seja sua vida privada, ou os boatos sobre ela — ninguém será eliminado do *The Social Register*".[42]

Com toda a aparente arbitrariedade de escolha e rejeição, e com todo o esnobismo e ansiedade que o cercam e até mesmo caracterizam, *The Social Register* é uma relação séria, que significa alguma coisa. É uma tentativa, em circunstâncias difíceis, de impedir o acesso aos círculos realmente "bem" dos apenas novos-ricos e dos que têm apenas notoriedade, de dar autenticidade e consolidar esses círculos respeitáveis de riqueza, mantê-los respeitáveis e com isso, presumidamente, dignos de serem escolhidos. No final das contas, é a única lista de famílias de sociedade que os americanos têm, e a coisa mais próxima de um centro oficial de *status* que há neste país, que não possui passado aristocrático, sociedade cortesã nem uma verdadeira capital. Nos casos individuais, a admissão pode ser imprevisível ou mesmo arbitrária, mas como grupo, as pessoas do *The Social Register* foram escolhidas pelo seu dinheiro, sua família e seu estilo de vida. Assim, os nomes encerrados nesses doze volumes mágicos representam um certo tipo de pessoa, realmente.

3

Em cada uma das áreas metropolitanas escolhidas do país, há uma classe superior cujos membros nasceram em famílias incluídas no Registro Social desde o seu início. Essa classe social registrada, bem como os recém-registrados e os não-registrados em outras cidades grandes, é composta de grupos de famílias antigas que por duas ou três gerações vêm sendo eminentes e ricos. Distinguem-se do resto da comunidade pela origem, aparência e conduta.

(42) WECTER, *op. cit.*, págs. 235, 234.

Vivem numa ou mais áreas residenciais exclusivas e caras, em belas casas antigas onde muitos deles nasceram, ou em casas simples e modernas, que mandaram construir. Nessas residências, antigas ou novas, há o mobiliário correto e o equipamento necessário. Suas roupas, mesmo quando aparentemente displicentes e realmente velhas, são um pouco diferentes, no corte e aparência, das roupas de outros homens e mulheres. As coisas que compram são caras, e as utilizam de forma discreta. Pertencem a clubes e organizações aos quais somente outros como eles mesmos são admitidos, e levam muito a sério a presença nessas associações.

Têm parentes e amigos comuns, e mais do que isso, têm em comum as experiências de um grupo cuidadosamente escolhido e controlado pelas famílias. Freqüentaram as mesmas escolas particulares e exclusivistas, de preferência um dos internatos episcopais da Nova Inglaterra. Os rapazes freqüentaram Harvard, Yale, Princeton, ou quando o orgulho local foi insuperável, uma escola superior local, para a qual suas famílias vêm contribuindo. E agora freqüentam os clubes dessas escolas, bem como os principais clubes de suas cidades, e provavelmente também um ou dois clubes de outros centros metropolitanos.

Seus nomes não aparecem nas colunas de mexericos e boatos, nem mesmo nas colunas sociais de seus jornais locais; muito deles, bostonianos respeitáveis e são-franciscanos respeitáveis que são, ficariam realmente constrangidos, frente a seus pares, se tivessem os nomes assim mencionados inutilmente — publicidade barata e escândalos do *café-society* são para as famílias mais novas, de estilo mais estridente e espalhafatoso, não para as velhas classes sociais. Porque os colocados no alto são "orgulhosos", e os que ali ainda não estão, apenas presunçosos. Os orgulhosos realmente não se importam com o que os outros, situados em posição de inferioridade, pensem deles. Os presunçosos dependem das lisonjas, e são facilmente enganados por elas, pois não têm consciência de como suas idéias a respeito de si mesmos dependem dos outros. [43]

---

(43) Uma palavra sobre *A Teoria da Classe Ociosa* de Thorstein VEBLEN (1899) que — felizmente — ainda é lida, não porque suas críticas da classe superior americana ainda sejam adequadas, mas porque seu estilo as torna plausíveis, mesmo quando não são levadas a sério. O que ele escreveu continua sendo bastante exato, embora seus fatos não abranjam as cenas e per-

Dentro e entre os vários grupos que formam, os membros dessas famílias orgulhosas estabelecem amizades íntimas e fidelidades arraigadas. Freqüentam-se mutuamente os jantares e bailes. Levam a sério e respeitam os casamentos tranqüilos e elegantes, os funerais tristes e as festas alegres. As reuniões sociais que parecem de seu agrado são as informais, embora entre eles os códigos de vestuário e maneiras, a sensibilidade para o que é correto e o que se faz, governem tanto o informal e natural como o formal.

---

sonagens surgidas em nossa época. Continua sendo certo porque não poderíamos ver as novas características de nossa época se ele não tivesse escrito o que escreveu. É por isso que suas prevenções são as mais proveitosas já surgidas na literatura americana de protesto social. Mas todas as críticas são mortais, e a teoria de Veblen já não é, de modo geral, uma exposição adequada do sistema americano de prestígio.

A Teoria da Classe Ociosa não é *a* teoria *da classe* ociosa. É *uma* teoria de um elemento particular das classes superiores num período da história de um país. É uma explicação da luta por *status* entre os novos-ricos e os ricos antigos e, em particular, uma análise do novo-rico, tipo muito numeroso na época de Veblen, na América da última metade do século XIX, dos Vanderbilts, Goulds e Harrimans, de Saratoga Springs e Newport, do brilho e do ouro.

É a análise de uma classe superior que está subindo socialmente, traduzindo seu dinheiro em símbolos de *status*, mas fazendo-o num contexto social em que os símbolos são ambíguos. Além disso, o público do drama de Veblen não é tradicional, nem os atores estão firmemente enraizados numa estrutura social herdada, como no feudalismo. Portanto, os padrões de consumo são o único meio de competir pela posição social. Veblen não analisa sociedades com uma nobreza antiga ou uma sociedade cortesã, onde o cortesão constituía um estilo de vida de sucesso.

Reproduzindo o estilo mais alto de vida americana, Veblen — como os atores sobre os quais escreve — confunde os traços burgueses e aristocráticos. Numa ou duas passagens, o faz explicitamente: "As virtudes aristocráticas e burguesas — ou seja, os traços destrutivos e pecuniários — são encontradas principalmente entre as classes superiores..." (*The Theory of the Leisure Classe*, pág. 162 da edição da New American Library, Mentor, 1953. Para uma crítica mais completa da teoria de Veblen, ver o meu prefácio a essa edição.) Basta examinar o gosto do pequeno homem de negócios para ver que isso não é verdade.

O "consumo conspícuo" como Veblen sabia, não se limita às classes superiores. Mas eu diria que atualmente ele predomina *especialmente* entre um elemento das novas classes superiores — o novo-rico produzido pelas grandes empresas — os homens de contas altas e que gozam de outras prerrogativas proporcionadas pelas empresas — e com efeito ainda mais intensos no padrão e estilo de vida das celebridades profissionais do teatro e cinema, rádio e TV. E, evidentemente, entre as safras mais recentes dos novos-ricos estilo antigo, tipificados pelos "milionários do Texas".

Em meados do século XX, tal como em fins do século XIX observado por Veblen, há acontecimentos fantásticos: "O tenor Mário Lanza possui um enorme Cadillac branco, feito de encomenda, com um painel de instrumentos revestido de ouro. O proprietário do restaurante Mike Romanoff manda suas camisas de seda e ponjê por via aérea para serem devidamente lavadas por Sulka's de Manhattan... O rei da construção Hal Hayes... tem um bar embutido em seu Cadillac, e torneiras para uísque, *bourbon*, champanha e cerveja em sua casa..." (*Time*, 26 de outubro de 1953). Mas na sociedade local tradicional, os homens e mulheres da quarta e quinta gerações gastam muito, mas de modo discreto — na realidade, são deliberadamente discretos em suas despesas: com fazendas e residências de verão bastante despreten-

Seu senso do dever cívico não parece tomar uma forma diretamente política, levando-os antes, e de boa vontade, às instituições filantrópicas, educativas e culturais de sua cidade. Sua fortuna é tal — vários milhões, em média — que habitualmente não precisam tocar no principal, bastando-lhes os juros. Se não quiserem trabalhar, provavelmente não serão obrigados a isso. Não obstante, os homens — especialmente os mais velhos e de maior responsabilidade — geralmente trabalham, e por vezes com empenho. Constituem a aristocracia dos negócios de suas cidades, especialmente a aristocracia financeira e jurídica. O verdadeiro cavalheiro — nas cidades do Leste, e cada vez mais em toda a nação — é habitualmente banqueiro ou advogado, o que é útil, pois os que têm fortuna necessitam de homens de confiança, inteligentes e sóbrios, para preservar sua integridade. São diretores e presidentes dos principais bancos, os principais sócios e conselheiros de investimentos das principais firmas de advogados de suas cidades.

Em quase toda parte na América, as classes superiores metropolitanas têm em comum, mais ou menos, raça, religião e nascimento. Mesmo que não tenham uma longa descendência familiar, são de origem americana mais antiga do que a massa da população. Há, decerto, exceções, algumas das quais importantes. Em várias cidades, famílias italianas, judias e católicas irlandesas — tendo adquirido riqueza e poder — subiram bastante de *status*. Por importantes que sejam esses casos, constituem, porém, ainda exceções: o modelo das classes *sociais* superiores ainda é "puro" de raça, de grupo étnico, de origem nacional. Em cada cidade, predominam entre eles os protestantes, e mais ainda os episcopais, unitários ou presbiterianos.

Em muitas cidades — New York, por exemplo — há vários, e não apenas um grupo de "400 metropolitanos". Esse

---

siosas, vivem com freqüência muito simplesmente e sem qualquer demonstração ostensiva de opulência vulgar.

Os termos da teoria de Veblen não são adequados para descrever as classes superiores tradicionais de hoje. Além disso — como poderemos ver no capítulo IV, a obra de Veblen, como uma teoria do sistema de *status* americano, não leva devidamente em conta a ascensão de uma elite instituída ou do mundo das celebridades. Não lho era possível, evidentemente, ver em 1890 o sentido realmente nacional de situação social das "celebridades profissionais", que surgiram como parte dos veículos nacionais de comunicação e diversão em massa, nem prever o desenvolvimento do "glamour" nacional, com a substituição da debutante pela estrela de cinema, e da senhora da sociedade local pelos administradores militares, políticos e econômicos — "a elite do poder" — que muitos hoje louvam como seus autênticos chefes.

fato, porém, não significa que as classes superiores das cidades grandes não existam, e sim que nessas cidades a estrutura de *status* é mais complicada do que nas sociedades mais unificadas. O fato de haver feudos sociais entre centros de prestígio que competem entre si não destrói a hierarquia social.

A família de alta posição pode pertencer a um "country club" fechado, onde ocorrem fatos esportivos e sociais, mas isso não é de importância decisiva para os níveis superiores, já que os "country clubs" se generalizaram pela classe média e até mesmo pela classe média inferior. Nas cidades pequenas, a participação num "country club" freqüentemente constitui a marca orgânica dos grupos superiores; mas tal não ocorre no mercado social metropolitano. O clube de homens, organização exclusivamente masculina, tem socialmente maior importância.

Os cavalheiros pertencem ao clube masculino metropolitano, e os homens da classe superior geralmente pertencem também a tais clubes em mais de uma cidade. Os clubes de ambos os sexos, como os "country clubs", são habitualmente locais. Entre os clubes fora da cidade a que o homem da classe superior antiga pertence, encontram-se os de Harvard, Princeton e Yale, mas o mundo dos clubes urbanos estende-se muito além dos clubes ligados às melhores escolas. Não é raro ao cavalheiro pertencer a três, quatro, ou mais ainda. Esses clubes são realmente fechados, no sentido de não serem muito conhecidos da classe média e inferior, em geral. Estão acima das conhecidas arenas onde o prestígio da classe superior é mais geralmente aceito. São organizados pelos e para os círculos superiores, e mais nada. Mas são conhecidos e visitados pelos círculos superiores de mais de uma cidade. [44]

Para o forasteiro, o clube a que pertence o homem ou mulher da classe superior é um certificado de sua situação social; para o residente no local, o clube proporciona um ambiente íntimo, semelhante ao de um clã, para os grupos fechados que situam e caracterizam o homem. O núcleo de seus quadros sociais é habitualmente constituído de famílias que pretendem com êxito ter seu prestígio graças à origem. Pela

---

(44) Mesmo em 1933, cerca de 50 nova-iorquinos eram sócios integrais do Somerset Club, de Boston, segundo o artigo "Boston", em *Fortune*, fevereiro de 1933.

ligação íntima com esses homens, os novos membros adquirem prestígio, e por sua vez as realizações dos novos participantes fortalecem o prestígio do clube.

A participação nos clubes certos assume grande importância social, quando os que são apenas ricos pressionam e procuram avançar os limites da sociedade, pois então a linha divisória tende a se tornar imprecisa, e a participação no clube define sua condição de iniciado. Os clubes metropolitanos são escalas importantes na escala social dos que pretendem ser membros dos altos níveis, representando para os novos os elevadores de *status* que os levam até as antigas classes superiores. Isso porque os homens, e seus filhos, podem progredir gradualmente de um clube para outro e, se tiverem êxito, chegar mesmo à cidadela fechada dos mais limitados. Também são importantes na vida comercial, dentro e entre os círculos metropolitanos: para muitos dos membros desses círculos, parece cômodo e mesmo convincente tomar decisões importantes num clube fechado. "O clube particular", disse recentemente uma revista nacional para executivos, se está transformando no "castelo do homem de negócios". [45]

As classes superiores metropolitanas, como classes abastadas que controlam as instituições financeiras e jurídicas chaves de qualquer localidade, têm portanto relações comerciais e jurídicas entre si. Pois a economia local, especialmente de uma área metropolitana, não se limita à cidade. Na medida em que a economia é nacional e centralizada na cidade grande, e na medida em que a classe superior ali controla os locais-chaves de decisão — a classe superior de cada cidade se assemelha à de outras. Na tranqüilidade faustosa, embora sombria, de um clube de Boston e também no rico e animado ambiente de um clube de Houston — pertencer é ser aceito. É também estar em contato fácil, informal, com os que são socialmente aceitáveis, e estar portanto em melhores condições para realizar um negócio durante um almoço. O clube de homens é ao mesmo tempo um importante centro da rede financeira e econômica e um centro essencial para certificar os que são socialmente "bem". Nele, todos os traços que caracterizam as antigas classes superiores coincidem: família tradicional, casamento adequado, residência certa, igreja certa e esco-

(45) *Business Week*, 5 de junho de 1954, págs. 92-3.

las certas — e o poder das decisões-chaves. Os "homens mais importantes" de cada cidade pertencem a esses clubes, e quando os homens mais importantes de outras cidades os visitam, muito provavelmente almoçarão no Somerset ou no Union de Boston, no Racquet de Filadélfia, no Pacific Union de São Francisco, ou no Knickerbocker, Links, Brook ou Racquet and Tennis de New York. [46]

4

O estilo de vida da classe superior é mais ou menos o mesmo em todas as grandes cidades do país, embora com variações regionais. As casas e roupas, os tipos de reuniões sociais, com que os 400 metropolitanos se preocupam, são homogêneos. A casa de ternos e camisas Brooks Brothers não faz muitos anúncios no país, tem apenas quatro filiais fora de New York, e apesar disso é muito bem conhecida em todas as principais cidades, e em nenhuma delas seus "representantes" se sentem estranhos. [47] Há outros detalhes externos semelhantes, específicos e comuns ao estilo da classe superior, pois no final das contas qualquer pessoa, com dinheiro e inclinação, pode aprender a só se sentir confortável num terno de Brooks Brothers. O estilo de vida das velhas classes sociais superiores em todo o país é mais profundo do que esses detalhes.

A experiência profunda que distingue os ricos da sociedade e os apenas ricos é a sua instrução, e com esta, as ligações, o sentimento e a sensibilidade a que essa rotina educacional leva através de suas vidas.

A filha de uma velha família da classe superior de New York, por exemplo, habitualmente fica sob os cuidados de uma ama e da mãe até a idade de quatro anos, quando então é assistida diariamente por uma governanta que provavelmente fala também francês. Aos seis ou sete anos, vai para um externato particular, talvez a da Srta. Chapin ou a Brearley. É levada e apanhada na escola pelo motorista da família, e à tarde, depois das aulas, fica sob os cuidados da governanta, que agora passa a maior parte de seu tempo com as crianças mais novas.

---

(46) De estimativas privadas. Cf. BALTZELL Jr., *op. cit.*, pág. 178.
(47) Cf. *ibid.*, nota 5, pág. 172.

Aos 14 anos aproximadamente, vai para uma escola interna, talvez St. Timothy em Maryland, ou a da Srta. Porter ou Westover, em Connecticut. Pode freqüentar o Finch Junior College de New York, e concluir aí os estudos, ou, se for continuá-los, matricular-se, com outras moças da classe média, na Bryn Mawr, ou Vassar, ou Wellesley ou Smith ou Bennington. Casará logo depois de terminar seus estudos secundários ou superiores, e provavelmente orientará seus filhos através da mesma seqüência educativa. [48]

O rapaz dessa família seguirá, até os sete anos, uma rotina semelhante. Será então enviado para um externato e, numa idade anterior à das meninas, para uma escola interna, embora esta se chame, para rapazes, escola preparatória: St. Mark ou St. Paul, Choate ou Groton, Andover ou Lawrenceville, Phillips Exeter ou Hotchkiss. [49] Irá em seguida para Princeton, Harvard, Yale ou Dartmouth. Quase certamente acabará numa das faculdades de Direito dessas três universidades.

Cada fase dessa educação é importante para a formação do homem ou mulher da classe superior; é uma seqüência educacional comum às classes superiores em todas as principais cidades do país. Na verdade, provavelmente os jovens dessas cidades freqüentarão uma das escolas preparatórias ou internatos elegantes da Nova Inglaterra, nos quais se encontram estudantes de vinte estados ou mais, bem como de países estrangeiros. Como as pretensões de posição social baseadas na descendência se estão tornando cada vez mais difíceis de vingar, uma escola adequada transcende a linhagem familiar em importância social. Assim, se tivermos de estabelecer uma chave para a unidade nacional das classes superiores na América, hoje, seria melhor tomar os internatos fechados para moças e as escolas preparatórias para rapazes.

---

(48) "A filha de um líder industrial, do grande profissional liberal, deve florescer numa civilização complexa que pouco valor atribui às virtudes domésticas de suas mulheres: docilidade e modéstia, sinceridade e devoção. Não obstante, ele deve, segundo os *mores* de seu grupo, mandar a filha a uma instituição cujos códigos se baseiam precisamente nessas virtudes... Das 1.200 escolas particulares para moças neste país, é curioso que apenas umas vinte ou mais realmente tenham importância... ... tão efêmeras são as coisas que fazem uma escola e arruínam outra, que na realidade as distinções são intangíveis." ("Miss Chapin's, Miss Walker's, Foxcroft, Farmington", *Fortune*, agosto de 1931, pág. 38).

(49) Cf. Porter SARGENT, *A Handbook of Private Schools* (Boston, 1941); "Schools for Boys", *Fortune*, maio de 1944; "St. Paul's, St. Mark's, Groton, Andover *et al*", *Fortune*, setembro de 1931. Cf. também George S. COUNTS, "Girl's Schools", *Fortune*, agosto de 1931, e "Twelve of the Best American Schools", *Fortune*, janeiro de 1936.

Muitos educadores do mundo das escolas particulares acham que as mudanças econômicas levam ao alto pessoas cujos filhos não têm uma tradição de família e um estilo adequados, e que a escola particular é a principal instituição para prepará-los a viver na cúpula, com o comportamento adequado aos homens e mulheres das classes superiores. E saibam disso ou não os professores, o fato é que, como a hierarquia de clubes dos pais — mas de modo mais importante e profundo — as escolas particulares têm a tarefa de escolher e preparar os novos membros de uma camada nacional superior, bem como de manter os altos padrões entre os filhos de famílias que há muito estão na cúpula. É na "geração seguinte", na escola particular, que as tensões entre as novas classes sociais e as antigas se relaxam e são mesmo solucionadas. E é através dessas escolas, muito mais do de que qualquer outro meio, que as famílias antigas e as novas — no devido tempo — se tornam membros de uma classe superior consciente.

Como local de seleção e preparo das classes superiores, tanto antigas como novas, a escola particular constitui uma influência unificadora, uma força para a nacionalização das classes superiores. Quanto menos expressivas as famílias de linhagem se tornam para a transmissão cuidadosa de traços morais e culturais, mais importante é a escola particular. Esta — e não a família de classe superior — é o instrumento mais valioso na transmissão das tradições das classes sociais superiores, e para regulamentar a admissão de novas fortunas e talentos. É o ponto característico da experiência da classe superior. Nas principais 15 ou 20 escolas que disso se encarregam, é que encontramos um centro organizador básico das classes superiores nacionais. Pois nessas escolas particulares para adolescentes, as tarefas religiosas, familiares e educacionais das classes superiores se fundem, e nelas se centraliza a tarefa principal de manter os padrões que predominam nessas classes.[50]

---

(50) "Essas escolas para rapazes", escrevem os diretores de *Fortune*, "têm uma importância muito superior ao número de alunos matriculados. Mais de 7 milhões de rapazes e moças nos E.U.A. hoje (1944) recebem educação secundária, dos quais 460.000 estão em escolas particulares. Desse número, mais de 360.000 estavam em escolas católicas (dados de 1941, os mais recentes) e mais de 10.000 em escolas militares, cujos objetivos são óbvios. Das restantes, escolas de moças, cuja tarefa também é relativamente bem definida, representavam quase 30.000 alunos. Quarenta mil aproximadamente estavam em escolas co-educacionais, principalmente externatos. Cerca de 20.000 estavam em escola para rapazes, precisamente o grupo que mais precisa autojustificar-se." ("Schools for Boys", *op. cit.*, pág. 165. Cf.

Tais escolas são independentes e autônomas em sua política, e as mais "bem" dentre elas são instituições sem finalidades lucrativas. Não são "escolas de igrejas", pois não são controladas por organizações religiosas, mas exigem que seus alunos freqüentem os serviços religiosos, e, embora não-sectárias, são orientadas pelos princípios inspirados na religião. O regimento interno original dos fundadores de Groton, ainda hoje usado, inclui este objetivo fundamental: "Todas as tentativas serão feitas para cultivar um caráter nobre e cristão, tanto em relação ao desenvolvimento moral como físico e intelectual. O Diretor da Escola será um clérigo da Igreja Protestante Episcopal". [51]

"A essência de uma escola preparatória não está no currículo. Está em vários outros aspectos, alguns dos quais bastante curiosos: nas relações entre os rapazes e a escola, em quem são e de onde vêm os alunos, numa capela gótica ou num novo ginásio esportivo; no tipo de construções onde vivem os rapazes e na forma pela qual passam o tempo depois da ceia; e, acima de tudo, no diretor". [52] Há uma espécie de ideal implícito de que a escola seja uma extensão organizada da família, mas de uma grande família, na qual as crianças "bem" de Boston, Filadélfia e New York aprendam juntas o estilo adequado de se conduzir. Esse ideal de família é fortalecido pelas práticas religiosas comuns da escola, em geral episcopais; pela tendência de determinadas famílias da classe superior de mandar todos os filhos para as mesmas escolas que o pai, ou mesmo o avô, freqüentou e pelas doações, bem como pelas atividades sociais e sentimentais das associações de ex-alunos. A finalidade subjacente à Choate School, por exemplo, é provar que família e escola se podem combinar com eficiência, de modo que um rapaz, ao mesmo tempo em que aproveita os benefícios da escola — particularmente a "liderança espiritual" e "associação com rapazes corretos" — conservará as influências íntimas que devem caracterizar o verdadeiro homem.

A vida diária nessas escolas fechadas é habitualmente muito simples, quase espartana; dentro de sua atmosfera de sim-

---

também "Boys" Prep. Schools", *Life*, 1.º de março de 1954, que trata de Hotchkiss. Compara com os sentimentos experimentados por Eleanor ROOSEVELT, ao mandar seu filho mais novo, John, para Groton, relatados em seu livro *This I Remember* (N. York, Harper, 1949).

(51) Cf. Frank D. ASHBURN, *Peabody of Groton* (N. York, 1944).

(52) "St. Paul's, St. Mark's, Groton Andover *et al*", *op. cit.*, pág. 76.

plicidade esnobe, há uma democracia de *status*. Todos seguem mais ou menos a mesma rotina, e não há oportunidades para inclinações oficialmente aprovadas de exibições ostentatórias ou esnobismo. [53]

Essas escolas não se orientam, comumente, para qualquer finalidade prática mais óbvia. É certo que as escolas de rapazes são invariavelmente preparatórias das faculdades, ao passo que as escolas de moças oferecem um currículo preparatório ou um curso conclusivo para as moças que pretendem casar cedo. Mas a importância atribuída pela classe média à competição está, geralmente, ausente. A escola parece dizer que o trabalho e atividade devem ser comparados não com o rapaz ou moça mais próximo, mas com o que o próprio aluno e o professor consideram o melhor que se pode fazer. Além disso, o interesse excessivo chama a atenção.

Evidentemente, a concorrência entre alunos por *status* se mantém num mínimo: quando há mesadas aos alunos estas são fixadas em níveis modestos, e a tendência é não permitir que os rapazes recebam dinheiro nenhum; o uso de casacos de esporte da escola pelos rapazes, ou um uniforme, ou blusa, saia e casaco pelas moças, não é, como os estranhos habitualmente interpretam, uma atitude da classe superior, e sim uma tentativa de impedir exibições de roupas no grupo mais esnobe. E as moças, por mais ricas que sejam, não podem usar seus próprios cavalos.

Os representantes da comunidade escolar são os alunos mais velhos nas classes mais adiantadas, que se tornam os modelos copiados pelos mais jovens. Para os meninos até 8 e 9 anos, há governantas cuidadosamente escolhidas: entre 12 e 13, são separados das mulheres e têm exclusivamente professores do sexo masculino, embora as esposas destes freqüentemente vivam com os maridos em apartamentos ligados aos dormitórios e tenham entre os rapazes o papel de um parente. Toma-se cuidado para não destruir a imagem que a criança tem de si, como poderia fazer um pai inseguro, e que as maneiras na mesa e em outros lugares sejam assimiladas pela atmosfera geral, e não por um ensinamento autoritário e proibitivo.

Assim, a pessoa sempre saberá o que fazer, mesmo que por vezes se sinta intrigada. Haverá uma reação adequada

---

(53) Cf. Allan HEELEY, *Why the Private School?* (N. York, Harper, 1951).

ao encontrar o homem excessivamente bem cuidado e, acima de tudo, o que se esforça para agradar, pois isso não é necessário quando se é "uma pessoa bem". Terá maneiras simples e a dignidade fácil que só podem vir de uma certeza íntima de estar definitivamente estabelecida num mundo próprio, do qual não pode ser excluída, ignorada, menosprezada, ou afastada. E, com o devido tempo, como jovem corretor, banqueiro, executivo, sente-se tranqüila e simpática, com a bonomia fácil, o olhar de quem se está divertindo superiormente, e as amizades habituais. Terá o tom de deferência adequado para com os mais idosos, mesmo que sejam membros do clube que freqüenta, e exatamente o grau de inteligência e entusiasmo que convém — não excessivo, pois o estilo adotado é, no final das contas, a realização da divisa que presidiu à sua educação: nada em excesso. [54]

Harvard, Yale ou Princeton não basta. É a escola preparatória realmente fechada que importa, pois determina qual das "duas Harvards" se freqüentará. Os clubes e grupos da escola superior são usualmente formados de transferências de associação e nome feitas em níveis mais baixos, nas escolas "bem". Os amigos que se tem em Harvard são os amigos feitos na escola preparatória. É por isso que nas classes sociais superiores não significa muito, em si, o fato de ter um diploma de uma das universidades da Liga da Hera. * Isso é o normal. A questão não é Harvard, e sim, qual Harvard? Por Harvard, entende-se Porcellian, Fly ou A. D.; por Yale, entende-se Zeta Psi ou Fence, ou Delta Kappa Epsilon; por Princeton, Cottage, Tiger, Cap and Gow, ou Ivy. ** [55] É o prestígio de uma educação secundária "bem" seguida de um clube "bem" numa universidade "bem" da Liga da Hera que constitui o cartão padronizado para o ingresso no mundo dos clubes urbanos e festas de qualquer das grandes cidades do país. Ao prestígio da voz e das maneiras, obtidas nessas escolas, os fiéis se inclinam, pois

---

(54) Cf. John P. MARQUAND, *H. M. Pulham Esquire* (N. York, Bantam Edition, 1950); W. M. SPACKMAN, *Heyday* (Nova York, Ballantine Edition, 1953).

(*) Liga da Hera, denominação geral dada a seis universidades americanas: Harvard, Yale, Princeton, Dartmouth, Columbia e Pennsylvania. A denominação é dada pelo fato de terem, a maioria, as paredes de seus edifícios revestidas de hera. (N. do T.).

(**) Nomes de clubes de estudantes rigorosamente fechados. (N. do T.).

(55) Cf. BALTZELL Jr., *op. cit.*

esse é um dos principais traços da classe superior nacional, homogêneo e consciente.

A escola leva naturalmente ao casamento entre os que estão sendo educados da mesma maneira. As escolas preparatórias de rapazes estão habitualmente mais ou menos próximas de internatos para moças de idade semelhante, e várias vezes por ano os estudantes de ambas se reúnem, em ocasiões devidamente supervisionadas. Há, além disso, as irmãs dos outros rapazes e os irmãos das outras moças. E para os que freqüentam os colégios de rapazes ou moças mais fechados, há visitas e festas organizadas com toda a formalidade — em suma, encontros — entre eles. No nível universitário, as escolas refinadas se tornam componentes de um mercado de casamentos mais amplo, que põe em contato os filhos das classes sociais superiores do país.

5

Os ricos que enriqueceram antes da Guerra Civil também se tornaram fundadores da maioria das famílias americanas antigas e os que enriqueceram a partir de então juntaram-se a elas. A classe superior metropolitana que formaram não foi, e não é atualmente, uma sociedade de linhagem com um número de membros fixo, mas apesar disso tornou-se reconhecida nacionalmente como uma classe social com muitas características homogêneas e um forte senso de unidade. Se novas famílias nela ingressam, são sempre famílias ricas, e novas ou velhas, seus filhos e filhas freqüentam as mesmas escolas fechadas e casam entre si. Pertencem às mesmas associações, às mesmas faculdades da Liga da Hera, e continuam em contato social e comercial através da rede de clubes metropolitanos. Em cada uma das principais cidades do país, reconhecem-se, se não rigorosamente como pares, pelo menos como pessoas que têm muito em comum. Reconhecem mutuamente, nas respectivas biografias, as experiências que tiveram em comum; em sua situação financeira de firma de corretagem, banco, empresa, reconhecem os interesses a que todos servem. Na medida em que os negócios se tornam realmente nacionais, os papéis econômicos das classes superiores se tornam semelhantes e mesmo cambiáveis entre si. Na medida em que a política se torna real-

mente nacional, a opinião e a atividade política das classes superiores se consolidam. Todas essas forças que transformam uma confederação de localidades e um punhado de companhias numa nação, também contribuem para os interesses coincidentes e as funções e unidade dos 400 metropolitanos.

As classes sociais superiores vieram a incluir uma variedade de pessoas ligadas ao poder em seus vários contextos, e essas ligações são partilhadas pelos membros de clubes, pelos parentes, firmas, escritórios de advogacia. Constituem tópicos de conservação nas mesas de jantar, onde os membros da família e os sócios dos clubes tomam o pulso das grandes questões num contexto informal. Tendo crescido juntos, confiando implicitamente uns nos outros, sua intimidade pessoal inclui o respeito pelos interesses especializados de cada membro como figura destacada, como elaborador da política em sua área particular de poder e decisão.

Espalham-se pelos vários círculos dominantes das instituições do poder. Um jovem promissor ingressa numa alta carreira governamental — talvez no Departamento de Estado; seu primo chega, com o tempo, a um alto posto diretor na sede de uma grande empresa; seu tio já ascendeu a um comando naval; e outro primo está em via de se tornar presidente de uma importante universidade. E, decerto, há o escritório de advocacia da família, cujos associados se mantêm em contato íntimo com os membros em outras posições e os problemas que enfrentam.

Assim, nos círculos mais íntimos das classes superiores, os problemas mais impessoais das maiores e mais importantes instituições são fundidos com os sentimentos e preocupações dos grupos pequenos, fechados e íntimos. Esse é um dos sentidos importantes que tem a família da classe superior, e da escola da classe superior: uma tal formação comum que, à base dessa ligação íntima, suas atividades podem ser coordenadas tacitamente. É também importante porque nesses círculos, rapazes e moças presenciam, à mesa, conversações dos mais velhos, que tomam decisões, e com isso assimilam a capacidade e as pretensões informais dos que decidem. Em suma, embebem-se do que chamam de "discernimento". Sem esforço consciente, absorvem a aspiração — quando não a convicção de ser — Aqueles Que Decidem.

Dentro e entre as famílias da classe superior, bem como de suas firmas e escritórios, há as amizades de colégio e, mais tarde, de clubes sociais e políticos importantes. E em todas essas casas e organizações, há os homens que mais tarde — ou a qualquer momento — atuarão nas diversas altas rodas da sociedade moderna.

As escolas, clubes e locais fechados das classes sociais superiores não são fechados apenas porque seus membros são esnobes. Esses locais e associações têm um papel real na formulação do caráter da classe superior, e mais do que isso, as ligações a que naturalmente levam ajudam a aproximar uma alta roda da outra.

Assim, o estudante de Direito, após a escola preparatória e Harvard, é "auxiliar" de um juiz da Corte Suprema, depois advogado de uma grande empresa, mais tarde ingressa no serviço diplomático, e volta novamente à firma de advocacia. Em cada uma dessas esferas, encontra e conhece homens de sua estirpe, e como uma espécie de sucessão contínua, ali estão os velhos amigos da família, os colegas de escola, os jantares no clube e, todo ano, os veraneios. Em cada uma dessas rodas, adquire e exerce uma confiança na sua capacidade de julgar, de decidir, e nessa confiança tem o apoio de seu fácil acesso à experiência e sensibilidade de seus pares sociais, que agem com decisão em todas as instituições importantes e áreas da vida pública. Não se volta as costas a um homem cuja presença é aceita nesses círculos, mesmo nas circunstâncias mais difíceis. Em toda a cúpula da nação ele é aceito, está por dentro", seu aparecimento é um certificado de posição social. Sua voz e suas maneiras indicam sua formação, seus associados constituem uma prova imediata de sua aceitação e de seu discernimento estereotipado.

IV

As celebridades

TODOS OS QUE na América obtiveram êxito — qualquer que seja a sua origem ou em qualquer esfera de ação — provavelmente serão envolvidos pelo mundo da celebridade. Esse mundo, que constitui hoje o tribunal americano da honra pública, não se construiu de baixo, como um encadeamento lento e firme das sociedades locais e dos 400 metropolitanos. Foi criado de cima. Baseado em hierarquias nacionais de poder e riqueza, expressa-se pelos meios de comunicação em massa de alcance nacional. À medida que essas hierarquias e esses meios de comunicação passaram a dominar a sociedade americana, novos tipos de homens e mulheres de prestígio passaram a competir, complementar e mesmo substituir a senhora da sociedade e o homem rico de linhagem.

Com a incorporação da economia, a ascendência da organização militar e a centralização do Estado cujo âmbito de atuação aumentava, surgiu a elite nacional que, ocupando os postos de comando das grandes hierarquias, ficou sob a luz da publicidade e se tornou objeto de um interesse intenso. Ao mesmo tempo, com o desenvolvimento dos meios de comunicação em massa de alcance nacional, as celebridades profissionais do mundo do entrenimento tornaram-se conhecidas em todo o país, de modo permanente. Como personalidades de atração nacional, são o ponto focal de todos os meios de diversão e publicidade. Tanto os 400 metropolitanos como a elite institucional são forçados atualmente a competir com esses profissionais no mundo da celebridade e em busca de prestígio.

Mas o que é uma celebridade? As celebridades são Os Nomes que não precisam de melhor identificação. O número de pessoas que as conhecem excede o número de pessoas que elas

conhecem. Onde quer que estejam, as celebridades são reconhecidas e, o que é mais importante, reconhecidas com emoção e surpresa. Tudo o que fazem tem valor publicitário. Mais ou menos continuamente, dentro de certo período de tempo, são material para os meios de comunicação e diversão. E quando esse tempo acaba — e tem de acabar — e se a celebridade ainda vive — da melhor forma que puder — de vez em quando talvez ouça perguntarem: "Lembra-se dele?" É isso o que significa a celebridade.

1

No café-society, os principais habitantes do mundo da celebridade — a elite institucional, a sociedade metropolitana e os profissionais da diversão — misturam-se publicamente, buscando uns nos outros apoio às suas pretensões de prestígio. É sobre o café-society que os holofotes da publicidade freqüentemente coincidem todos, divulgando as atrações que ali se encontram a um público maior. Pois no café-society a fascinação nacional tornou-se um fato da rotina comercial.

O café-society existe nos restaurantes e boates de New York — da Rua Cinqüenta à Rua Sessenta, entre as Terceira e Sexta Avenidas. Maury Paul (o primeiro "Cholly Knickerbocker") inventou a frase em 1919 para indicar um pequeno grupo de pessoas que se reunia em público mas provavelmente não se visitava em casa. Em 1937, quando a revista *Fortune* publicou uma incisiva reportagem sobre o café-society, [56] as celebridades profissionais de beleza erótica e talento discutível já estavam bem instaladas nas principais mesas, com membros bem conhecidos das classes superiores tradicionais, como John Hay ("Jock") Whitney.

O café-society baseia-se acima de tudo na publicidade. Seus membros freqüentemente parecem viver para a menção exibicionista de seus atos e relações pelos cronistas sociais e pelos colunistas de mexericos. Começando como patrocinadores profissionais de recepções ou como jornalistas, os cronistas, junta-

(56) Ver "The Yankee Doodle Salon", *Fortune*, dezembro de 1937; e para uma análise recente, George Frazier, "Cafe Society: Wild, Wicked and Worthless", *Coronet*, agosto de 1954. Cf. ainda Elsa Maxwell, *R.S.V.P.*, *Elza Maxwell's Own Story* (Boston, 1954).

mente com os *maitres-d'hôtel,* tornaram-se os julgadores profissionais desse mundo de celebridade, cuja forma conhecida do público eles modelaram. Maury Paul, em 1937, comentava ainda a vida dos 400 metropolitanos, embora focalizasse seus aspectos mais movimentados. Seu sucessor de hoje, Igor Cassini, não se limita a isso. O mundo sobre o qual escreve é mais brilhante do que tradicional, e não está absolutamente circunscrito ao *The Social Register.* Em torno de nomes como Stork Club, colunistas de tablóides e televisão cooperaram para criar uma aura de encantamento raramente igualada em volume pela majestade de outras cortes. [57]

Tudo isso começou provavelmente na década de vinte quando as pessoas da sociedade começaram a se aborrecer com Newport *, e a procurar na Broadway e depois em Hollywood companhias mais movimentadas e espirituosas. Os bares clandestinos durante a Lei Seca tornaram-se, então, encruzilhadas da Sociedade, da Broadway e de Hollywood. "Ward McAllister era o contrabandista de bebidas; sua lista de visitantes era de Dun & Bradstreet; a Sra. Astor podia vir do outro lado da linha férrea, contanto que viesse via Hollywood..." "A lei seca", escreveu *Fortune,* "ajudou-os a sair das casas particulares e hotéis respeitáveis para os bares clandestinos, em busca de bebida a princípio, e depois de aventuras; as indústrias de automóveis e rádio criaram milionários novos; o valor crescente dos imóveis mudou a sociedade de suas velhas casas de pedras marrons para apartamentos e a reconciliou com as diversões padronizadas das massas, paralelamente aos novos domicílios padronizados em massa. E se as saias curtas a princípio fizeram com que erguessem as sobrancelhas, Greenwich Village ** baixou seus padrões sexuais". [58]

Cinco décadas antes, John L. Sullivan não era conhecido pelo Ward McAllister da Sra. Astor; mas Gene Tunney foi bem recebido pelo café-society. *** Em 1924, que poderiam

---

(57) Cf. *Business Week*, 12 de janeiro de 1953, págs. 58 e 64.

(*) Local de veraneio elegante, obrigatório, em princípios do século, às famílias da classe superior. (N. do T.)

(**) Bairro boêmio de New York, preferido de artistas e escritores. (N. do T.)

(58) "The U. S. Debutante", *Fortune*, dezembro de 1938; "The Yankee Doodle Salon", *op. cit.*

(***) Sullivan, o primeiro dos grandes campeões do boxe americano (1882-1892); Tunney, campeão de 1926-1928. Ambos eram pesos-pesados. (N. do T.)

fazer os 400, quando o Príncipe de Gales preferia as sessões de *jazz* às casas tranqüilas das famílias "bem"? O café-society, e não Newport, tornou-se freqüentemente o alvo dos novos milionários. E as novas classes superiores da época — muitas de suas fortunas vinham das indústrias de entretenimento — pareciam menos preocupadas com as classes superiores tradicionais do que com o café-society, onde ingressavam sem dificuldade.

Hoje em dia, o café-society parece ser a cúpula da Sociedade Americana que o público conhece. Isso porque seus habitantes, mesmo que não tenham direito a jantar em algumas casas fechadas de alta linhagem, são imediatamente identificados pelas fotografias. A publicidade do café-society substituiu as 400 famílias de linha, a tinta de imprensa substituiu o sangue azul, e a chave do ingresso nesse mundo é uma forma de talento na qual predomina a energia para conseguir o êxito que se espera, ao invés da tradição de formação ou dos costumes proporcionados pela riqueza herdada. No mundo da celebridade, a hierarquia da publicidade substituiu a hierarquia da origem e mesmo da grande riqueza. Não o clube de homens, mas a boate, não Newport à tarde, mas Manhattan à noite, não a família tradicional, mas a celebridade. Em 1937, segundo relação de *Fortune,* cerca de um terço da "lista social" do café-society não estava no *The Social Register;* [59] hoje a proporção será provavelmente menor.

A celebridade profissional, homem ou mulher, é o supremo resultado de um sistema de estrelas de uma sociedade que fez da competição um fetiche. Na América, esse sistema é levado ao ponto de um homem, por bater numa pequena bola branca e acertar com ela numa série de buracos no chão, com mais eficiência de que qualquer outro, ganhar acesso social ao Presidente da República dos Estados Unidos. É levado ao ponto de um tagarela do rádio ou da televisão tornar-se o companheiro de caça dos principais dirigentes industriais, membros do gabinete e altos militares. Não importa o gênero em que a pessoa é superior, desde que tenha vencido outros numa competição, é celebrad: Começa a funcionar então uma outra característica do sistema de estrelas: todas as estrelas de qualquer esfera de atividade ou posição são atraídas pela nova, e esta atraída pelas mais antigas. Quem teve êxito, o campeão,

(59) "The Yankee Doodle Salon", *op. cit.* págs. 124-5.

portanto, mistura-se livremente com outros campeões para povoar o mundo da celebridade.

Esse mundo é ao mesmo tempo o pináculo do sistema de prestígio e um negócio em grande escala. Como negócio, as redes de comunicação em massa, publicidade e entretenimento não são apenas os meios pelos quais as celebridades são exaltadas — também escolhem e criam celebridades com fins lucrativos. Portanto, há um tipo de gente famosa que é profissional disso, ganhando alto salário não só por trabalhar nos meios de comunicação e diversão em massa, mas praticamente por viver sob os holofotes desses meios.

As estrelas de cinema e as atrizes da Broadway, os cantores e cômicos da TV são celebridades pelo que fazem nos meios de comunicação e para eles. São celebrados porque são mostrados como celebridades. Se não forem celebrados, com o tempo — freqüentemente, muito curto — perdem seus empregos. Neles, a ânsia de prestígio tornou-se uma ambição profissional: a própria imagem que de si fazem depende da publicidade, da qual necessitam em doses cada vez maiores. Freqüentemente, parecem ter apenas fama e nada mais. Ao invés de serem famosos por ocupar posições de prestígio, ocupam essas posições por serem famosos. A base da celebridade — por um processo estranho e complicado — é ao mesmo tempo pessoal e sintética: é o seu Talento — o que significa o valor de sua presença e suas habilidades combinadas para formar o que se chama de Uma Personalidade. Sua importância mesma faz deles pessoas encantadoras, e são celebradas permanentemente: parecem viver uma espécie de alta vida, alegre; e os demais, observando-os viver, exaltam tanto essas personalidades como seu celebrado modo de vida.

A existência e as atividades dessas celebridades há muito obscureceram a antiguidade social dos 400, e sua concorrência pela atenção nacional tem modificado o caráter e a conduta dos que desfrutam grande prestígio institucional. Em parte, roubaram o espetáculo, pois esse é o seu meio de vida; em parte, o espetáculo lhes foi entregue pelas classes superiores, que se afastaram e têm outras coisas a realizar.

A estrela de cinema substituiu a debutante, a ponto de esta em New York, Boston, ou mesmo Baltimore, sentir-se realmente feliz em freqüentar o café-society junto com essas rainhas nacionais. Não há dúvida de que é muitíssimo mais importante para o prestígio ter o retrato na capa de uma gran-

de revista do que na coluna social de qualquer jornal na América, ou mesmo em dez deles. E não há dúvida sobre quem sai na capa dessas revistas. O auge da fama para as jovens senhoras é, provavelmente, a revista *Life*: durante a década de 1940 nenhuma debutante de qualquer cidade ali apareceu nessa qualidade, mas nada menos de 178 rainhas do cinema, modelos profissionais e outras mais ou menos nas mesmas condições foram retratadas.

Figuras públicas mais sérias também têm hoje de competir pela atenção e aclamar os profissionais dos meios de comunicação em massa. Nos níveis provincianos, os políticos tocam nas bandinhas locais; nos níveis nacionais, são cuidadosamente vestidos, arrumados e treinados para a câmara de televisão, e, como outros atores, os mais importantes estão sujeitos a comentários pelos críticos de diversões:

"A palestra informativa feita à noite passada pelo Presidente Eisenhower", dizia Jack Gould do *The New York Times* a 6 de abril de 1954, "foi sua melhor aparição na televisão... O presidente e seu conselheiro de televisão, Robert Montgomery, encontraram um ângulo que permitiu ao General Eisenhower mais espontaneidade e muito maior liberdade de movimentos. O resultado foi conseguirem a qualidade mais desejada na televisão — naturalidade... Ao começar o programa, o presidente foi focalizado sentado na beirada da mesa, com os braços cruzados e um sorriso tranqüilo nos lábios. À sua direita — e à esquerda do espectador — via-se a bandeira. O mesmo estado de espírito e o mesmo tom foram mantidos durante a meia hora que se seguiu... Nas palestras anteriores, quando o presidente usava um texto escrito, seus olhos nunca se voltavam diretamente para a câmara — estava olhando sempre um pouco mais a esquerda ou para a direita. Mas na noite passada, seus olhos estavam firmes nas lentes e o espectador tinha a sensação de que lhe falava diretamente... Ao se aproximar o fim da palestra, e desejando dar mais ênfase ao que dizia, o general alternadamente juntava as mãos ou batia com os dedos de uma na palma da outra. Por serem intuitivos, esses gestos tinham a marca da realidade... O conteúdo da palestra informal do General Eisenhower não era, realmente, muito importante..." [60]

---

(60) Jack GOULD, "Television in Review", *The New York Times*, 6 de abril de 1954. Cf. também Jack GOULD, "TV Tecniques on the Political Stage", *The New York Times Magazine*, 25 de abril de 1954.

Compreende-se realmente que os "Novos 400" sejam relacionados pelos colunistas de mexericos que, no mundo da celebridade, substituíram o homem bem educado da sociedade e a anfitriã social — árbitros conscientes da situação social, que no passado deram estabilidade aos 400 metropolitanos. Encarregados da publicidade, esses novos árbitros não são satélites evidentes de nenhum dos nomes sobre os quais escrevem e falam. Estão prontos a nos dizerem quem pertence aos "Novos 400" bem como a identificá-los com as "nossas magníficas realizações como nação". Em 1953 Igor Loiewski Cassini — que se tornou "Cholly Knickerbocker" durante a década de 1940 — publicou uma lista de 399 nomes que acreditava representarem a "aristocracia das realizações neste país".[61] São, segundo afirma, americanos "leais", líderes nos seus campos de atividade, homens de "excelente caráter", homens de "cultura e gosto", homens completos tendo qualidades harmoniosas e humildade. Qualquer lista desse tipo, afirma Cassini, modifica-se de ano para ano, pois são a liderança e a humildade que os colocam na lista, e seus filhos não serão incluídos a menos que "tenham também herdado o talento que fez de seus pais verdadeiros líderes".

Tudo isso não passa de um absurdo mais ou menos complicado. Na realidade, a lista de Cassini é uma seleção arbitrária feita entre os três tipos de pessoas que existem permanente ou ocasionalmente no mundo da celebridade:

I. Há as celebridades profissionais — constituindo cerca de 30% da lista — nomes das indústrias de entretenimento, campeões do esporte, da arte, jornalistas e colunistas. O maior subgrupo dentre estes é formado de profissionais do entretenimento, embora um punhado deles também pudesse ser considerado como "homens de negócios" neste mundo.

II. Há também os 400 metropolitanos — mas apenas cerca de 12% deles — pessoas de linhagem e de recursos familiares. Alguns parecem ter apenas nascido nessas famílias, mas a maioria combina tradição familiar e participação ativa nos negócios.

---

(61) Cf. Igor Cassini, "The New 400", *Esquire*, junho de 1953. Sobre Cassini, cf. *Who's Who in America*, vol. 27; *Times*, 5 de dezembro de 1954, págs. 69-70, e *Newsweek*, 3 de setembro de 1945, pág. 68.

III. Um pouco mais da metade dos "Novos 400" — 58% — são simplesmente pessoas que ocupam posições-chaves nas principais hierarquias institucionais: a maioria é de homens do governo e dos negócios, embora alguns participem de ambos. Há também um pequeno grupo (7% do total) de cientistas, médicos, educadores, religiosos e líderes trabalhistas.[62]

2

Como agrupamento social, os 400 metropolitanos foram superados e deslocados, mas como pessoas e igrejinhas tornaram-se parte do sistema nacional de prestígio. Esse sistema não se centraliza agora nos vários 400 metropolitanos. Pois se, como dissemos, os 400 das várias cidades não têm uma única cidade para a qual voltar os olhos, em todas as comunidades, grandes e pequenas, podem procurar os nacionalmente célebres, e os que tiverem o gosto e o dinheiro podem ingressar no mundo da celebridade.

O que muitos observadores locais supõem ser o declínio das classes superiores das cidades grandes é, na realidade, o declínio dos 400 metropolitanos como os depositários de maior prestígio perante o público.[63] Se os 400 não se tornam parte desse sistema nacional, retiram-se para tranqüilas ilhas locais,

---

(62) Não me parece que a lista de Cassini mereça uma análise exaustiva; de passagem, pude classificar apenas 342 dos 399 nomes relacionados: 102 celebridades profissionais; 41 dos 400 metropolitanos e 199 líderes institucionais (93 do governo e 79 dos negócios).

(63) "De modo geral, ramo a ramo, família a família, os bostonianos de hoje se retiraram das empresas produtoras. Perderam a administração ativa de suas indústrias. Perderam o controle político de sua cidade. Já não são nem mesmo uma personagem, quando eram a personagem dominante, há cem anos, no governo do país. Já não lideram a opinião pública nem o pensamento privado. E perderam tão completamente a liderança nas artes que sua influência anterior tornou-se assunto de sátiras." Mas "nenhuma grande família de Boston, de primeira categoria, perdeu seus meios ou posição. Não houve propriamente nenhuma ruptura na classe dominante da cidade. E todas as leis do determinismo econômico parecem ter sido violadas por esse fato... Atualmente, pelo recurso complementar de dar aos seus depositários a decisão de pagar ou não rendas, como julgarem conveniente, uma propriedade de Massachusetts pode estar de tal forma presa que fica acima de qualquer poder, exceto da Internacional Comunista. Mas já era possível, há três gerações, colocar a fortuna própria a salvo para a eternidade — ou pelo menos a eternidade que a Lei Contra a Posse Perpétua permitisse. E as famílias de Boston formaram, desde cedo, esse hábito — que lhes foi assegurado pela famosa Ordem dos Advogados de Suffolk e pelas determinações das leis de Massachusetts sobre os investimentos em forma de depósito. Felizmente — ou infelizmente — para Boston, adquiriram o hábito no período de riqueza... O tempo não pode destruir, nem o costume deteriorar, sua

vivendo numa dimensão diferente daquela em que se desenvolve o poder industrial e político. Os que hoje pretendem ter prestígio na América devem participar do mundo da celebridade, ou desaparecer do cenário nacional.

Os 400 metropolitanos atingiram o auge do prestígio público como cúpula do sistema nacional de prestígio no fim do século. Na época de 1880 e 1890 as famílias mais antigas estavam em choque com as famílias ricas mais novas, mas já na época da I Guerra Mundial estas haviam vencido. Hoje, as novas fortunas do período posterior à Guerra Civil estão entre as classes superiores firmadas das várias cidades grandes, em todo o país. Mas durante as décadas de 1920 e 1930, como já vimos, os que então buscavam prestígio, sendo mais fascinantes, obscureceram os 400 metropolitanos, que tiveram de lutar não só com as classes superiores, mas também com as celebridades do mundo de entretenimento. Antes mesmo da década de 1920, começaram a ouvir-se queixas e lembranças freqüentes dos membros dos 400 metropolitanos.[64] Mas nada disso significa que eles não existam. De fato, uma característica do café-society continuou sendo a presença das "celebridades sociais", bem como das "celebridades que querem ser sociais". O prestígio dos 400 metropolitanos no café-society revela-se

variedade infinita de investimentos sólidos. O poder social lhes pertence. A civilização é deles. Mas se tentassem atravessar o espelho para ingressar no mundo do poder real, seriam feridos pela morte. Mais à frente, e constituindo o centro da autoridade atuante, está a grande unidade bancária, o First National. Abaixo dele, em relações diversas de dependência financeira, estão as indústrias de Boston. Acima dele, numa perspectiva mais ou menos obscurecida, estão as pessoas que o controlam... Ao lado, e sem relação aparente com a rede financeira ou social, está a hierarquia política... E acima da hierarquia política, mas sem ter com ela aparentemente qualquer outra relação do que a estabelecida pelos laços de sangue e pela mesma religião, está a hierarquia católica irlandesa da cidade... Há sem dúvida fios e canais misteriosos que levam de um centro do poder ao outro. Certamente, há muitos boatos sobre essas ligações... Não há, porém, uma unanimidade sobre o assunto. Ou se há, é a unanimidade sobre o fato de que nenhum dos cordões, a não ser os que ligam o Harvard College à popa dos dois navios de luxo, leva aos bostonianos". ("Boston", *Fortune*, fevereiro de 1933).

(64) A Sra. J. Borden Harriman, por exemplo, escreveu que "os 400 se transformaram em quatro mil. Talvez eu exagere, mas há certamente uns doze grupos, cada qual suficiente em si, e mesmo assim com interligações, como diretorias de empresa, que ditam a moda em New York, hoje..." "Hitler and Yon", *The Century Magazine*, setembro de 1923, pág. 881. E Alice-Leone Moats deixa claro que o "nariz emproado" não era suficiente: "É preciso ter a capacidade de demonstrar, de deixar evidente que a posse do "nariz mais emproado" dá direito a uma posição de eminência. Mas a pessoa que pode entrar num restaurante, ser imediatamente reconhecida e receber a melhor mesa do salão, tem valor no café-society. Em outras palavras, as figuras sociais destacadas são, todas, Diamond Jim Bradys". "Cafe Value", *The Saturday Evening Post*, 3 de agosto de 1935, pág. 12.

pelo fato de que muita gente da sociedade tradicional e de fortuna mais antiga nela podia ingressar, mas não se dava ao trabalho de fazê-lo.[65] Mas também é verdade que a antiga certeza de sua posição já não é tão firme entre os que não "se dão ao trabalho" de ingressar nas fileiras das novas celebridades.

Os 400 metropolitanos não declinaram no mesmo ritmo em todas as principais cidades. O centro de seu declínio e de sua substituição, aos olhos do público, pelo café-society, tem sido New York, e o Centro-Oeste, que de modo geral copia o Leste. Em Filadélfia e no Sul, seu declínio se processou mais lentamente. "Sociedade" tem sentidos diversos: "Em Atlanta, o clube a que se pertence tem importância; em Washington, qualquer pessoal "oficial" é da sociedade; em Detroit, a posição que se tem na indústria de automóveis é a chave; em Miami, é simplesmente a sua cotação segundo Dun & Bradstreet". Em Los Angeles, a nova sociedade está ligada à colônia do cinema. "Uma coisa que nos obrigou a mudar", diz Lynn Spencer, redator social do *Los Angeles Examiner,* "é que hoje, quando as personalidades sociais do Leste vêm ao Oeste, estão mais interessadas em ver nossas estrelas de cinema do que em encontros com a nossa sociedade".[66]

Em New York, a velha sociedade tradicional praticamente afastou-se do cenário social ostensivo; mas em Chicago, em 1954, ainda era possível a cerca de 200 membros da sociedade tradicional, todos supostamente com direitos assegurados, saber que a Sra. Chauncey McCormick — que serve jantares impecáveis em baixelas de ouro e porcelana Lowestoft — era a Rainha da Sociedade que formavam.[67]

A principal modificação no *status,* porém, revela-se claramente pelo cortejo de mulheres que receberam a aclamação da América:[68]

---

(65) V. "The Yankee Doodle Salon", *op. cit.*, págs. 183, 186.

(66) *Times*, 31 de janeiro de 1955, pág. 57.

(67) *Time*, 18 de janeiro de 1954, pág. 30.

(68) Talvez também se revele pelo contraste destas duas notícias publicadas por uma revista nacional: 1) Quando morreu em 1953 uma figura da importância social da Sra. Cornelius Vanderbilt, foi tratada como uma curiosidade. (Cf. *Time*, 19 de janeiro de 1953, pág. 21). 2) Aproximadamente na mesma época, lemos uma notícia sobre o Príncipe Mike Romanoff, nascido em Brooklyn como Harry F. Gerguson, do café society. Devido à sua personalidade, ele é tratado com maior deferência e uma admiração jovial por seu êxito como impostor. Cf. *Time*, 9 de junho de 1952, pág. 41.

I. O tipo de mulher conhecido como a Senhora dos Salões — que desfila nas páginas de Proust — jamais foi conhecido na América. A senhora dos salões tinha o *status* representativo da casa que possuía; como anfitriã, julgava quem devia ser ou não socialmente admitido em sua casa. Se tinha filhos, preceptores particulares, e não ela, os educavam. E em seu salão, onde os cortesãos lhe disputavam, intelectualmente, a atenção, o valor e o fato das virtudes monógamas freqüentemente entravam em colapso. O erotismo tornava-se uma espécie de esporte em que homens e mulheres se conquistavam de forma intrigante e emocionante.

À parte figuras isoladas como Mabel Dodge, da Quinta Avenida, e Taos, Novo México, não houve mulheres que patrocinassem salões autênticos, tal como na Europa eram mantidos, como centros artísticos e intelectuais. As salas de visita das mais famosas senhoras da sociedade americana foram mais freqüentemente povoadas por pessoas maçantes do que por diletantes intelectuais. Havia nelas, decerto, "alguns elegantes no sentido de Savile Row e dos bulevares de Paris", mas seu *forte,* como diz Dixon Wecter, era mais comumente a imitação de personalidades e sua "fama pelas respostas espirituosas" baseava-se quase sempre "na afinidade entre o gracejo e a gaguice". [69] O tipo predominante de homem da "Sociedade" na América, entre a Guerra Civil e a I Guerra Mundial foi antes o do dançarino — o exímio no cotilhão. Assim, a conversação, e muito menos a que se ouvia habitualmente nos salões europeus, não teve parte destacada na vida da senhora da sociedade americana.

A senhora da sociedade, que organizava bailes e arranjava casamento vantajoso para sua filha, foi rainha apenas num período relativamente curto e entre um público bastante reduzido. A dama elegante pode ter desejado publicidade, mas como elegante não tinha muita oportunidade de consegui-la. Na época de 1920, quando os meios de comunicação em massa começaram a funcionar com sérias conseqüências, ela sabia que sua fugaz época nacional estava encerrada.

II. A principal figura dos 400 metropolitanos durante as décadas de 1920 e 1930 foi a debutante. Tradicionalmente, o

---

(69) Dixon WECTER, *The Saga of American Society* (N. York, 1937), págs. 226-8.

debut tinha a finalidade de apresentar a jovem de alta família a um mercado de casamentos muito restrito, e com isso perpetuar o grupo de famílias superiores como círculo fechado. Em 1938, cerca de 1.000 *debuts* foram feitos, ao custo médio de 8.000 dólares cada; mas na verdade, como espetáculos, não podiam concorrer com Hollywood. Como modelo de posição social, a debutante declinou não só devido à concorrência das moças mais fascinantes da indústria da moda e do café-society, mas também porque em meados da década de 1930 os 400 metropolitanos que se baseavam na linhagem familiar se haviam reduzido a um círculo tão fechado que a debutante não tinha sociedade onde fazer seu *debut*. Ou, pelo menos, não parecia uma sociedade bem definida. Em 1938, *Fortune* observava que o desaparecimento dessa sociedade polida deixara "a debutante toda vestida sem ter aonde ir". [70]

Algumas debutantes da década de 1930 tentaram concorrer com Hollywood. Contrataram secretários de imprensa que providenciavam a publicação de seus retratos nos jornais e de artigos sobre elas nas revistas nacionais. O "truque", disse Elsa Maxwell, era "parecer tão bizarra e extravagante que os motoristas de caminhão se assustassem, mas os fotógrafos sempre presentes batessem uma chapa". [71] Como "figuras fascinantes do grupo mais jovem", interessadas em festas filantrópicas e em corridas de cavalos, seus retratos — com uma aparência "diáfana como o alabastro" — foram publicados, recomendando sabonetes nas revistas femininas. [72] As debutantes da classe A não só freqüentavam os bares do East Side, mas também trabalhavam como manequins e mesmo como vendedoras em lojas elegantes. Mas sua utilização mesma pelos veículos de anúncios e pela indústria da moda revelava a ambigüidade de sua "distinção social".

Talvez o baile extravagante e a publicidade que cercou o *debut* de Brenda Frazier tenham significado tanto o auge da debutante, como a mulher focalizada pela publicidade americana, quanto o desaparecimento do seu monopólio do fascínio. Hoje, a debutante freqüentemente não é apresentada à socie-

---

(70) "The U. S. Debutante", *op. cit.*, págs. 48, 52. Cf. também Alida K. L. Milliken, "This Debutante Business", *North American Review*, fevereiro de 1930.

(71) Elsa Maxwell, "Society — What's Left of It", *Collier's*, março de 1939, pág. 101.

(72) Cf., por exemplo, o anúncio de Woodbury em *Ladies' Home Journal* de fevereiro de 1939, pág. 45.

dade em bailes suntuosos em sua residência, e sim, juntamente com outras 99 moças, num grande baile de assinatura, realizado num hotel.[73] A linha de montagem desses bailes, todos ligados entre si, não é tão automática "que produza uma debutante, qualquer que seja a moça nela colocada... Há dez comissões vigiando as entradas do *Debut* em New York, embora a moça não precise de ser aprovada por mais de cinco..."[74] A esses bailes de assinatura estão ligados os secretários sociais, que mantêm listas de subdebutantes e debutantes e rapazes casadoiros, e organizam festas. As revistas de negócios aconselham os executivos a quando e como organizar o *debut* de sua filha, mesmo que não estejam relacionados no *The Social Register.* Se o executivo leva a coisa com acerto, sua filha "pode ser considerada como tendo um lançamento social tão bom como se fosse de sangue azul".[75]

Ainda há *debuts* particulares, mas os *debuts* em massa predominam atualmente, e provavelmente continuarão predominando enquanto a "sociedade, como grupo bem organizado, claramente definido", não existir após o ano da debutante. Não obstante, o ano do *debut* é ainda de importância social, por mais padronizado que esteja, pois "tudo" tem que ser comprimido naquele curto período, já que, posteriormente, as coisas se desintegram.[76]

Se a debutante de maior destaque social debuta nalguma coisa que dê celebridade, é no café-society. E para ser celebrizada, tem de competir com os demais membros atraentes do café-society. As instituições profissionais de Conover e Powers, dizia Mona Gardner em 1946, "elevaram a profissão de modelo a tal altura de fascínio que os homens da moda preferem antes ter uma moça de Powers ou Conover ao braço, ou em casa, do que as moças de sangue azul".[77]

III. No café-society de hoje ainda existem o jovem de Yale e a debutante, mas também agora os executivos que gas-

---

(73) Cf. *Life*, 25 de dezembro de 1950, pág. 67.

(74) "Yankee Doodle Salon", *op. cit.*, 126.

(75) *Business Week*, 3 de outubro de 1953, pág. 184. Cf. também Anônimo, "Piloting a Social Climber", *Ladies' Home Journal*, agosto de 1927.

(76) Maude PARKER, "The New Four Hundred of New York", *The Saturday Evening Post*, 2 de abril de 1927, pág. 214.

(77) Mona GARDNER, "Social Register Blues", *Collier's*, 14 de dezembro de 1946, pág. 97. Cf. também "Society", *Literary Digest*, 16 de janeiro de 1932, pág. 22; e Bennett SCHIFF, "Inside Cafe Society: The Debutantes", *New York Post*, 20 de abril de 1955, págs. 4 e segs.

tam muito e a Moça Ideal da América.[78] Em qualquer boate de New York, numa grande noite, na hora do espetáculo das duas da madrugada, seu tipo mais comum pode ser visto; com o rosto de boneca e o corpo exibicionista submetido a regime para a câmara, uma jovem magra com um sorriso lânguido, o olhar aborrecido e a boca levemente entreaberta, umedecendo por vezes os lábios com a língua, para aproveitar as luzes. Parece, na realidade, estar sempre praticando para esses momentos culminantes e nervosos, quando as lentes a focalizam. Os termos de sua competição são bastante claros: sua área profissional é a área da mulher para a qual um tipo de erotismo arrogante e inconquistável tornou-se o meio de vida. É a aparência cara de uma mulher cara que se sente cara. Tem o ar de uma moça que sabe depender sua sorte muito — ou quase exclusivamente — do efeito de sua aparência sobre certo tipo de homem.

Ela é a rainha — a moça ideal da América — que, seja debutante, modelo ou artista de diversões, estabelece os padrões de aparência e comportamento imitados por toda a hierarquia nacional do encantamento, pelas moças cuidadosamente treinadas e escolhidas para a ostentação comercial de promessas eróticas, bem como pela jovem dona de casa em sua cozinha. Embora o público, pela imitação, dê franco apoio à sua imagem como uma mostra de coisa sexualmente apetitosa, fica devidamente chocado quando lhe revelam ocasionalmente que essa promessa erótica costuma ser comercialmente cumprida. E como não? O dinheiro que um modelo ganha não é muito. Mas os homens que encontra têm dinheiro, e seus gostos logo se tornam caros. Os homens que encontra controlam carreiras, e ela precisa de uma. Ela está no mundo, mas sem muita segurança, do café-da-manhã ao meio-dia e dos almoços demorados. A moça da América senta-se no alto do café-society, e este, devemos lembrar, é um negócio rendoso, apoiado pelos diretores de empresas com altos gastos. Assim, as imitadoras da rainha por vezes se tornam "moças de conta".[79] Nenhu-

---

(78) Para várias análises da "Moça Ideal da América", cf. Elizabeth HARDWICK, "The American Woman as Snow-Queen", *Commentary*, dezembro de 1951; Parker TYLER, *The Hollywood Hallucination* (New York, 1944); e Bennett SCHIFF, "Inside Cafe Society", *New York Post*, 19 de abril de 1955.

(79) Sobre as relações entre as boates e as contas dos homens de negócios, cf. *Business Week*, 12 de janeiro de 1952, págs. 58 e segs. Sobre as "moças de conta", cf. relatórios das investigações Micky JELKE, especialmente em *Life*, 2 de março de 1953, págs. 29 e segs. Sobre a moralidade do café-society em geral, ver MILLS, "Public Morality: Girls Using Vice to Help Careers", *New York Journal-American*, 31 de agosto de 1952.

ma "nova mulher americana" da época de Theodore Dreiser soube tão bem como a "moça da América" que "o salário do pecado pode ser o sucesso".

O público está acostumado à idéia do vício, mas gosta de pensar que ele envolve apenas os ricos rapazes ociosos e as moças pobres do campo. Os homens do vício no café-society, porém, não são de forma alguma rapazes, nem ociosos, nem é necessário que sejam pessoalmente ricos, nem estão interessados em meninas do campo pobres ou inocentes. As mulheres que dele participam não são exatamente moças; podem ter vindo de cidades muito menores, mas já aprenderam a viver na cidade grande; não são inocentes e não são exatamente pobres. As pessoas se esquecem facilmente que, no reverso, o brilho do café-society é simplesmente uma prestação de serviços de vício. Os que disso participam — os proxenetas, as prostitutas, os clientes, que compram e vendem vários serviços eróticos — freqüentemente são considerados por seus associados como perfeitamente respeitáveis. E a Moça da América, como imagem fotográfica e pessoalmente, quase sempre constitui um auxiliar valioso e indispensável do grande vendedor americano.

Entre as personagens que os americanos celebram, nenhuma é tão ubíqua como a mulher jovem. É como se os americanos se empenhassem em pintar permanentemente um retrato nacional da jovem como Rainha. Para qualquer lugar onde se olhe, lá está esse pequeno animal brilhante, por vezes muito jovem, outras vezes um pouco mais velha, mas sempre imaginada, sempre retratada, como A Moça. Vende cerveja, livros, cigarros e roupas; toda noite é vista na TV, e semanalmente em quase todas as páginas das revistas. Também nos cinemas ela está presente.

3

Observamos que desde a lista de convidados para jantar da Sra. John Jay, no século XVIII, a elite política, militar e econômica não coincidiu muito precisamente com a elite de *status* social superior. Isso se reflete claramente na sociedade de Washington, atualmente. Os 400 metropolitanos que possa haver ali representam apenas um elemento da vida social do Capitólio, sendo, na realidade, obscurecidos e suplantados pela Sociedade Oficial, particularmente a diplomática, ao longo da

Massachusetts Avenue. Não obstante, nem todas as altas personalidades do governo levam a sociedade a sério, e algumas a evitam; além disso, certas personalidades-chaves devem ser convidadas, a despeito de suas qualificações sociais, e, levando em conta a política, o movimento total é grande. [80]

Se o café-society, e tudo o que representa, invadiu e perturbou a sociedade de New York, a ascendência da política e o número de políticos tornaram difícil a manutenção da sociedade em Washington. Não há ali nada que se possa chamar de café-society; as recepções-chaves são dadas em casas particulares ou em residências oficiais, ou, mais cuidadosamente, nas embaixadas com seus adidos titulares. Na verdade, não há uma Sociedade firmemente estabelecida em Washington, composta que é de autoridades públicas e políticos, de anfitriãs de linhagem e arrivistas ricos, de viúvas que sabem manobrar na sociedade e de embaixadores com mensagens não-oficiais a transmitir.

Não obstante, o prestígio é a sombra do dinheiro e do poder. Onde existem estes, lá está ele. Como o mercado nacional de sabão ou automóveis, e a arena ampliada do poder federal, a área nacional onde se desenvolvem as pretensões de prestígio cresceu, consolidando-se lentamente num verdadeiro sistema nacional. Como os homens dos altos círculos político, econômico e militar são uma elite do dinheiro e do poder, acumulam um prestígio consideravelmente acima do comum. Todos eles têm valor publicitário e alguns são positivamente eminentes; cada vez mais, em virtude de sua posição e graças a relações públicas conscientes, procuram fazer com que seus nomes sejam notados, seus atos bem recebidos e sua política, popular. E com tudo isso, tendem a tornar-se celebridades nacionais.

Os membros da elite do poder são exaltados devido às posições que ocupam e às decisões que podem tomar. São

---

(80) Em 1946 uma importante lista social de Washington, segundo se diz, tinha 3.000 modificações em 5.000 nomes. Jane Eads, "Washington Playground", *Collier's*, 13 de abril de 1946. Há em Washington, naturalmente, os 400 metropolitanos, conhecidos como "Moradores das Cavernas", famílias cujos membros vêm residindo ali pelo menos há duas ou três gerações, e que cumprem as obrigações sociais. Mas competindo com eles existem as "grandes anfitriãs", nenhuma delas de descendência notável, e que são antes profissionais da estratégia do prestígio social; e os ricos residentes temporários, que dão recepções freqüentes e de certo êxito social. E, como em outras cidades, há os arrivistas que têm o dinheiro das novas classes superiores, bem como a inclinação, mas não têm a posição social.

célebres porque têm prestígio, e têm prestígio porque se supõe tenham poder ou riqueza. É certo que também eles têm de ingressar no mundo da publicidade, tornar-se matéria para os veículos de comunicação em massa, mas são considerados material quase que sem relação com o que fazem nesses veículos e para eles.

Observou John Galbraith [81] que o prestígio do congressista se evidencia pelo número de votos que controla e pelas comissões de que participa. A importância do alto funcionário é determinada pelo número de pessoas trabalhando sob sua direção. O prestígio do homem de negócios mede-se menos pela sua fortuna ou renda — embora isso seja importante — do que pelo tamanho de sua empresa. Ele assimila prestígio do poder de sua companhia, calculado pelo seu tamanho, e pela posição que ele ocupa em sua hierarquia. Um pequeno homem de negócios que ganhe um milhão por ano não é tão importante e não tem o prestígio nacional desfrutado pelo chefe de uma grande empresa que ganha apenas 200 mil dólares. Nas fileiras militares, tudo isso se torna, naturalmente, rígido e formal.

No início do século, a nacionalização do *status* significava a existência de grupos de elite em ascensão, com os quais as classes superiores locais de toda cidade grande ou pequena se tinham de comparar, e com isso compreendiam que sua posição de cúpula era apenas local. Hoje, 50 anos mais tarde, o fato tem um sentido mais amplo. Pois o que separa a nossa idade daquela é o crescimento das comunicações em massa, principal meio de aclamação e até mesmo criador daqueles a quem aclama. Da coincidência dos meios de comunicação em massa e das grandes organizações surgiu o prestígio da elite nacional. Êsses meios de comunicação foram os canais pelos quais a cúpula pôde atingir a massa da população. A grande publicidade, a técnica da criação de uma imagem popular, e a avara exigência que seus veículos fazem de material constante colocaram os holofotes sobre essas pessoas, em proporções desconhecidas pelas altas rodas de qualquer país na história mundial.

As grandes instituições são, em si, mundos com graduações de prestígio. São estratificadas pelos níveis dos postos, cada qual com seu prestígio adequado. Constituem uma hierar-

(81) Cf. John K. Galbraith, *American Capitalism* (Boston, 1952). Publicado nesta mesma coleção sob o título *Capitalismo*.

quia de pessoas que, pelo preparo e posição, adotam uma atitude de deferência para com os colocados mais acima, e com o tempo chegam a respeitar seus comandantes, cujo poder sobre eles é tão grande. Ninguém pode ser, abaixo de si, um desses grupos de reverenciadores, nem possuir tal poder de comando, sem adquirir também prestígio entre os que participam diretamente da mesma instituição.

Ao invés de criados, há uma fileira de secretários particulares; ao invés da boa e velha mansão, o escritório forrado de madeira; ao invés do carro particular, a limusine da companhia, o motorista da agência. Freqüentemente, é certo, há ao mesmo tempo a boa e velha mansão e o escritório forrado. Não obstante, o prestígio da elite é, em primeiro lugar, o prestígio da posição que controla, e não da família a que pertence.

A posição desfrutada numa empresa nacional tornou-se a principal base de pretensão de prestígio. A empresa é hoje o centro de poder organizado das classes proprietárias. As elites proprietárias e administrativas da classe superior das grandes cidades, bem como os membros da sociedade local, voltam-se para a grande empresa em suas pretensões de prestígio, e na atribuição mútua deste entre si, e da grande empresa obtêm muitos dos privilégios de *status* que desfrutam. [82] Dentro da empresa e fora dela, entre outros mundos de empresas, bem como no país em geral, eles gozam o prestígio de suas posições.

À medida que o Estado nacional se amplia, os homens que ocupam nele os postos de comando se transformam de "simples politiqueiros sujos" em estadistas e administradores notáveis. É certo que as pretensões de *status* dos políticos devem ser consideradas com reservas: altas figuras políticas, mesmo quando isso se opõe à sua formação social, tiveram de aprender a ser populares, e, do ponto de vista de códigos mais rigorosos, vulgares em seus discursos e em seu estilo de vida. Não obstante, quando o poder das instituições políticas aumenta, os homens do alto passam a ser celebridades num sistema nacional de prestígio ao qual é impossível resistir com êxito.

---

(82) Ver o capítulo VII — Os Ricos Associados.

Como os militares se tornam mais poderosos durante as guerras e durante os interlúdios mais ou menos bélicos entre elas, também eles ingressam no novo esquema nacional de prestígio. Eles, como os policiais, derivam sua importância do simples fato de ser a violência o apoio final do poder e o recurso final dos que se dispõem a contestá-lo. Somente quando a revolução ou crime ameaçam perturbar a ordem interna, ou somente quando a diplomacia e a guerra ameaçam a ordem internacional, o capitão de polícia ou os generais e almirantes são reconhecidos pelo que representam permanentemente: elementos indispensáveis do poder predominante dentro e entre os Estados nacionais do mundo.

Uma nação só se torna grande potência com uma condição: a de que sua organização e seus recursos militares sejam de tal ordem que possam realmente ameaçar com uma guerra decisiva. Na ordem de precedência dos Estados, uma nação tem de vencer uma grande guerra para ser realmente grande. A força real do que um embaixador diz está em relação direta com o poder do general, com a grandeza e eficiência bélica que o apóia. O poder militar determina a força política das nações e, na proporção do vigor de seu nacionalismo, os generais e almirantes participam decisivamente do sistema de honra nacional.

O prestígio público dessas instituições varia, bem como o prestígio de suas elites. A projeção dada por um posto público ou uma posição militar, por exemplo, é mais forte em períodos de guerra, quando os dirigentes de empresas passam a receber salários de um dólar anual, e todos os grupos cerram fileiras em torno do Estado militante em guerra. Mas em situação normal, quando os homens de negócios deixam o governo a cargo de outros, os postos públicos e militares são freqüentemente menosprezados, reduzindo-se o prestígio do funcionário público em favor dos grandes negócios.

Na década de 1920, o presidente da General Electric era considerado como muito importante para ser presidente dos Estados Unidos; [83] e, mesmo durante a década de 1930, os

---

(83) "... No círculo íntimo de seus associados de empresa e companheiros de advocacia", disse Ida TARBELL sobre Owen D. Young, "embora todos concordem que ele daria um grande presidente, há o sentimento de que já é um servidor público muito importante no posto que ocupa, para ser, como me disse alguém, estragado pela presidência... Tem outros admiradores com

membros de um simples Gabinete não gozavam de condições de igualdade com membros das famílias muito ricas.[84] Não obstante, essa falta de consideração pelos postos públicos em relação aos postos nas grandes empresas se vem modificando e modificará ainda mais — à medida que as várias elites se forem aproximando dentro do Estado, e aprenderem melhor como empregar os meios de publicidade ao seu alcance para comprar, mandar ou para outras utilizações. Aqueles cujo poder ou riqueza excedem sua reputação mais prontamente participarão dos meios de publicidade. Cada vez mais, atuam para os microfones e as lentes e para as entrevistas coletivas.[85]

---

igual entusiasmo: Will Rogers, que deseja conservá-lo "para ser apontado com orgulho"; Dr. Nicholas Murray Butler, que ao apresentá-lo num jantar de homenagem disse: "Nosso convidado de honra é um servidor público, embora não tenha nenhum posto. Que o servidor público tenha ou não um posto é um acidente, e se este servidor por acaso receber alguma nomeação, esta muito provavelmente reduzirá bastante a soma de serviços públicos que o nosso servidor presta". (Ida TARBELL, *Owen D. Young*, N. York, 1932.)

O próprio YOUNG afirmou, em sua metafísica econômica, em 1931: "Uma certa dose de gracejo rude é necessária como efeito teatral para o funcionamento do governo democrático. O mundo aprendeu que pode tolerar um certo volume de brincadeira na política. Isso leva a compreender que não se pode brincar em Economia... Por encantadora que a política pareça, por vezes, no palco, freqüentemente é petulante e mesquinha nas camarinhas... Nada mais claro, na experiência dos últimos dez anos, do que a necessidade de manter nossa máquina econômica, e especialmente nossas finanças, livres do domínio e controle pela política". (Citado em *Fortune*, março de 1931, págs. 92, 94).

(84) Eis como Harold ICKER descreve "uma visita de Estado dos chefes de uma entidade política aos chefes de outra": "Somente algumas pessoas escolhidas tiveram permissão de sentar-se à varanda onde o Rei e a Rainha passaram a maior parte do tempo, e aparentemente Jim Farley foi o único membro do Gabinete, além de Hulls, considerado digno de inclusão entre os eleitos. Mas lá estavam J. P. Morgan, John D. Rockefeller, Jr., a Sra. Cornelius Vanderbilt, etc. O resto dos membros do Gabinete misturava-se com o povo comum, cerca de 1.500 pessoas, nos jardins; de quando em vez, o Rei e a Rainha graciosamente desciam até a plebe, saudando aqui e ali, e a eles eram apresentados alguns dos mais escolhidos". (*The Secret Diary of Harold L. Ickes*, Vol. II: *The Inside Struggle, 1936-1939*. New York, 1954, pág. 644).

(85) "No ano passado (1954) o senador republicano do Wisconsin, Alexander Wiley impressionou os eleitores de sua terra posando para fotografias como se fosse dar uma martelada na careca do senador republicano H. Alexander Smith; este ano, o deputado democrata de New Jersey, T. James Tumulty, que pesa 144 quilos, causou grande impressão posando em trajes menores.

"Durante esta sessão, enquanto o 84º Congresso deliberava sobre o Orçamento da União, a senadora republicana do Maine, Margaret Chase Smith, foi vista no programa de televisão de Edward R. Murrow, caminhando em volta do globo — por exemplo, Formosa, Índia, Espanha. Um programa extravagante de TV, chamado Festa Mascarada, organizou uma galeria de palhaços de senadores: o senador republicano de Indiana, Homer Capehart, apareceu vestido numa toga romana; o senador republicano de South Dakota, Karl Mundt e sua mulher apareceram como Billy Hickok e Jane Calamidade; o senador democrata do Alabama, John Sparkman (indicado em 1952 para vice-presidente pelo seu partido) apareceu fantasiado de bombeiro". (*Time*, 4 de abril de 1955. Ver também a excelente análise de Douglas CATER, "Every

4

Os que conhecem humanidades, devemos lembrar, freqüentemente se sentem constrangidos com a palavra "prestígio". Sabem que, em suas origens, ela significa iludir os olhos com truques de escamoteação. O prestígio é freqüentemente considerado como uma força misteriosa. "Qualquer que tenha sido o poder dominante no mundo", observou Gustave Le Bon, "sejam homens ou idéias, impôs sua autoridade principalmente por meio dessa força irresistível denominada "prestígio"... Prestígio é na realidade uma espécie de domínio exercído em nosso espírito por um indivíduo, um trabalho, ou uma idéia..." Esse domínio "paralisa nossa faculdade crítica" e nos enche de "pasmo e respeito..." [86]

Gladstone preferia a "honra" ao "prestígio". Mas certamente, como observou Harold Nicolson, [87] o sentido de "prestígio" varia nos diversos países do mundo ocidental. [88] Além disso, os homens de poder não querem acreditar que o prestígio é apenas um atributo cômodo dos poderosos. Querem que ele signifique a disposição de acreditar em seu poder "sem ter que demonstrá-lo ou exercê-lo". Mas nem essa concepção é ainda completa ou satisfatória. De fato, é uma concepção de prestígio muito cômoda para os já poderosos — para os que o mantêm sem esforço, sem ter de usar o poder. E, decerto, é conveniente para os que acreditam ser sua reputação baseada em virtudes amenas, e não no poder.

Congressman a Television Star", *The Reporter*, 16 de junho de 1955, págs. 26 e segs.

Quanto aos negócios, comparar o discurso presidencial de 1907, de Jeremiah W. JENKS, "The Modern Standard Of Business Honor", perante a Associação Econômica Americana (Terceira Série, vol. III) com os comentários de Sigmund DIAMOND, *The Reputation of the American Businessman*, Harvard University Press, 1955). Ver também "Corporation Life Gets a Literature", *Business Week*, 5 de junho de 1954, pág. 79.

(86) Gustave LE BON, *A Multidão* (1896).

(87) Utilizei, nesta parte, o trabalho de Harold NICOLSON, *The Meaning of Prestige* (Cambridge University Press, 1937).

(88) Na França, "prestígio" encerra uma conotação emocional de fraude, de arte de ilusão, ou pelo menos de algo adventício. Também na Itália a palavra é freqüentemente usada para significar algo "deslumbrante, enganoso ou legendário". E na Alemanha, onde é uma palavra estrangeira, corresponde ao alemão *Anshen*, ou "estima"; ou *der Nimbus*, que está próximo de "fascínio"; ou é uma variante de "honra nacional", com a obstinação histérica associada, em toda parte, a tais expressões.

Não obstante, é certo que o poder dos canhões ou do dinheiro não é tudo para o prestígio. É necessário que uma certa reputação se ligue a ele para criar prestígio. Uma elite não pode adquirir prestígio sem poder; não pode conservá-lo sem reputação. O poder e o êxito passados estabelecem uma reputação, de que é possível viver durante algum tempo. Mas não será possível ao poder de uma elite, fundamentado apenas na reputação, manter-se contra a reputação fundamentada no poder.

Se o prestígio dos círculos de elite encerrar uma grande margem de reputação moral, será possível mantê-lo mesmo perdendo considerável poder. Se tiverem prestígio mas reduzida reputação, ele poderá ser destruído por um declínio temporário e relativo do poder. Talvez seja isso o que vem acontecendo às sociedades locais e aos 400 metropolitanos das várias cidades dos Estados Unidos.

Em sua teoria do prestígio americano, Thorstein Veblen, interessando-se mais pelos aspectos psicológicos, passou por alto sobre a função de grande parte do que descreveu. Mas o prestígio não é apenas um absurdo social que agrada ao ego individual: tem, acima de tudo, uma função unificadora. Muitos dos fenômenos sociais com os quais Veblen tanto se divertia — na verdade, a maior parte do "comportamento de *status*" — servem de traço comum à elite de várias hierarquias e regiões. Os locais de prestígio são os pontos de encontro das várias elites para as decisões, e as atividades das horas vagas constituem uma forma de assegurar a coordenação entre as vária seções e elementos das classes superiores.

Como as altas famílias e escolas restritas, as atividades de *status* também criam um mercado de casamento, cujas funções vão muito além da satisfação de demonstrar elegância, de orquídeas e cetins brancos: servem para manter intacta e coesa uma classe de ricos, pelo monopólio de moços e moças, firmando-a na legalidade das linhas de sangue.

O exclusivismo esnobe assegura o isolamento aos que podem dar-se a esse luxo. Excluir outros permite aos altos e poderosos montar e manter uma série de mundos particulares nos quais discutem seus assuntos, treinam os jovens informalmente para adquirirem a têmpera dos que tomam decisões. Dessa forma, fundem as decisões impessoais com a sensibilidade informal, e modelam a estrutura do caráter de uma elite.

Há outra função — hoje mais importante — do prestígio da conduta de *status*. O prestígio é o estofo do poder, transformando-o em autoridade, e protegendo-o do desafio social. "O prestígio perdido por falta de êxito", observou Le Bon, "desaparece num breve espaço de tempo. Também pode ser desgastado, mais lentamente, quando sujeito a dúvida... Desde o momento em que o prestígio é posto em dúvida, deixa de ser prestígio. Os deuses e homens que o mantiveram por muito tempo jamais toleraram a discussão. Para que a multidão admire, tem de ser mantida à distância". [89]

O "poder pelo poder" baseia-se psicologicamente na satisfação do prestígio. Mas Veblen riu-se tanto dos criados, cães, mulheres e esportes da elite que não pôde ver que sua atividade militar, econômica e política não é, absolutamente, engraçada. Em suma, ele não conseguiu estabelecer uma relação entre a interpretação de seu poder sobre exércitos e fábricas com o que acreditava ser, muito acertamente, suas ocupações ridículas. Em minha opinião, ele não levou o prestígio muito a sério porque não percebeu sua importância total e complexa para o poder. Viu "as classes mantidas" e "a massa da população", mas em sua época, realmente não seria possível compreender o prestígio da elite do poder. [90]

A essência do conceito de prestígio de Veblen, e mesmo alguns de seus termos, foram formulados por John Adams em fins do século XVIII. [91] Mas saber que John Adams antecipou muito da idéia de Veblen não é, de forma alguma, diminuir este, pois não será sua teoria, essencialmente, uma demonstração de sabedoria mundana, há muito conhecida e talvez formulada com freqüência, mas apresentada numa forma magnífica e num momento em que podia atrair um público literário? Adams, porém, foi mais longe do que Veblen sob dois aspectos: foi psicologicamente mais ousado, e mais complicado. Em meio às suas observações, há certos trechos em que procura relacionar os fenômenos de prestígio, concebidos como realidades da vida social e pessoal, com a esfera política, concebida, como desejava sua geração, como um problema de formulação constitucional. Adams compreende o sistema de prestígio de uma nação de um modo que Veblen não apreende,

(89) Gustave LE BON, *op. cit.*
(90) Cf. Thornstein VEBLEN, *The Theory of the Leisure Class* (1899), N. York, Mentor, 1953.
(91) Cf. John ADAMS, *Discourses on Davila* (Boston, 1805).

como politicamente relevante, e quanto a isso será melhor darmos a palavra a ele:

"Diz-se que o leito de morte mostra a inutilidade dos títulos. Isso pode ser verdade. Mas não mostra igualmente a futilidade das riquezas, poder, liberdade e todas as coisas terrestres?... Deveremos deduzir disso que fama, liberdade, propriedade e vida, serão sempre desprezadas e negligenciadas? Devem as leis e o governo, que regulam as coisas sublunares, ser desprezados porque parecem bagatelas na hora da morte?

"... As recompensas... desta vida são a consideração e admiração dos outros — e as punições, o abandono e desprezo — nem imagine alguém que tais coisas não tenham a realidade das outras. O desejo de consideração dos demais é uma necessidade real da natureza, como a fome — e o abandono e desprezo do mundo, severos como a dor, a gota ou os cálculos... Uma das principais finalidades do governo é regulamentar essa paixão, que por sua vez se torna um principal meio de governo. É o único instrumento adequado de ordem e subordinação da sociedade, e sozinho determina a obediência efetiva às leis, sem o que nem a razão humana nem os exércitos permanentes produzirão jamais aquele grande efeito. Toda qualidade pessoal, e toda bênção da fortuna, são estimadas na proporção de sua capacidade de satisfazer o desejo universal de consideração, simpatia, admiração e congratulação do público...

"A oportunidade desperta geralmente a ambição de pretender; e mesmo que ocorra um caso improvável de exceção dessa regra, o perigo será sempre suspeitado e apercebido, em tais circunstâncias, e dessas causas. Podemos ver logo que uma forma de governo, na qual cada paixão tem um neutralizador adequado, é a única capaz de livrar o povo dos perigos e maldades, das rivalidades, invejas, ciúmes e ódios."

O que tem a dizer a teoria do prestígio de Veblen sobre as operações da economia política? Os 400 metropolitanos — sobre os quais escreveu — não se tornaram o centro de um sistema nacional de prestígio. As celebridades profissionais dos meios de comunicação em massa não dispõem de qualquer poder, e são na verdade figuras efêmeras, entre as celebradas.

Não obstante, há uma procura, pela elite, de alguma forma de organização do prestígio duradouro e estável, que a análise de Veblen não considera. É uma necessidade consciente e

profundamente sentida pela elite da riqueza, e especialmente a elite do poder nos Estados Unidos de hoje.

Durante o século XIX, nem a elite política nem a militar puderam estabelecer-se firmemente à frente ou, mesmo próximo da frente, de um sistema nacional de prestígio. As sugestões de John Adams nesse sentido não foram adotadas.[92] Outras forças, e não qualquer sistema oficial de distinção e honra, criaram a ordem que tem existido na organização americana. A elite econômica — e só por essa razão ela tem um significado ímpar — elevou-se ao poder econômico de tal modo que impediu as repetidas tentativas de basear o sistema de *status* nacional em linhas de família permanentes.

Mas nos últimos trinta anos tem havido indícios de uma fusão de *status* entre a elite econômica, política e militar. Como elite do poder, começaram a tentar, como sempre o fizeram os homens poderosos em toda parte, revestir seu poder com o manto de um *status* autoritário. Começaram a consolidar seus novos privilégios de *status* — popularizados em termos de grandes gastos, mas profundamente arraigados em seu estilo de vida associado. Ao compreenderem melhor sua posição no mundo cultural das nações, continuarão satisfazendo-se apenas com os palhaços e rainhas — as celebridades profissionais — como representantes mundiais de sua nação americana?

Horatio Alger * custa a morrer, mas com o tempo a celebridade entre os americanos não coincidirá também com maiores manifestações de poder? As aparências da liderança democrática deverão ser mantidas, mas com o tempo o esnobismo não se tornará oficial e a massa da população, surpresa, não será levada ao seu lugar apropriado? Pensar de outra forma pareceria rejeitar tudo o que é relevante na história humana. Mas por outro lado, a retórica liberal — como manto para o verdadeiro poder — e a celebridade profissional — como uma distração de *status* — permitem à elite do poder manter-se, convenientemente, fora das luzes da ribalta. Não é certo, de forma alguma, nesta conjuntura histórica, que a elite não esteja satisfeita em não ser célebre.

---

(92) Para uma outra tentativa de dar ao prestígio maior reconhecimento oficial, ver Rene SEDILLOT, "Now Medals for Civilians, Too", *The New York Times Magazine*, 24 de abril de 1955, págs. 22 e segs.

(*) Menino pobre mas honesto, que pelo trabalho e persistência obtém êxito, em alusão a um tipo de herói que apareceu repetidamente na ficção de Horatio ALGER (1832-99), cujos livros gozaram de grande popularidade. (N. do T.)

5

Enquanto isso, as celebridades americanas incluem o trivial e o feroz. Atrás de todos Os Nomes estão as imagens exibidas num tablóide ou numa tela, no rádio e na televisão — e por vezes não exibidas, apenas imaginadas. Pois a essa altura, todos os tipos superiores são considerados pelos que estão mais abaixo como celebridades. No mundo das celebridades, visto através das lentes de aumento dos veículos de comunicação em massa, os homens e mulheres formam hoje um caleidoscópio de imagens altamente alucinantes:

No centro de New York, numa pequena rua com um cemitério numa extremidade e um rio na outra, os ricos saem das limusines das companhias. No alto achatado de um morro de Arkansas, o neto de um magnata constrói um rancho com o entusiasmo de um escolar. [93] Atrás de uma mesa de mogno na sala de reuniões do Senado dos Estados Unidos, sete senadores se inclinam para as lentes da câmara de televisão. No Texas, um explorador de petróleo está, segundo se diz, tirando da terra 200 mil dólares por dia. [94] Nalguma parte de Maryland pessoas com casacos vermelhos vão à caça montada; num apartamento de Park Avenue, a filha de um mineiro de carvão, tendo vivido em estado de casada durante 20 meses, acaba de aceitar um acordo de cinco e meio milhões de dólares. [95] No Campo Kelly, o General passa despreocupadamente entre fileiras de homens dolorosamente rígidos; na rua Cinqüenta e Sete, mulheres caras examinam os manequins tesos. Entre Las Vegas e Los Angeles, uma condessa, nascida nos Estados Unidos, é encontrada morta em sua cabina de trem, completamente estendida num comprido casaco de visão, ao lado de um quarto de milhão de dólares em jóias. [96] Sentada em Boston, uma junta de diretores ordena que três fábricas sejam transferidas, sem empregados, para Nashville. E em Washington, um político sóbrio, cercado de altos auxiliares militares e conselheiros científicos, ordena que um grupo de aviadores americanos voe para Hiroxima.

---

(93) Winthrop ROCKEFELLER. Cf. *The New York Times*, 27 de dezembro de 1953 e *New York Post*, 16 de outubro de 1953.

(94) Haroldson L. HUNT. Cf. *The New York Times Magazine*, 8 de março de 1953.

(95) Barbara Sears ROCKEFELLER. Ver *Time*, 28 de junho de 1954, e *The New York Times*, 4 de agosto de 1954.

(96) Dorothy Taylor DI FRASSO. Cf. *The New York Herald Tribune*, 5 de janeiro de 1954, pág. 9, e *Time*, 18 de janeiro de 1954, pág. 88.

Na Suíça estão os que só conhecem o inverso como ocasião de determinados esportes, nas ilhas do sul estão os que nunca suam ao sol, exceto durante suas férias de fevereiro. Em todo o mundo, como senhores da criação, estão os que, pelas viagens, governam as estações do ano, e tendo muitas casas, a paisagem mesma que desejam ver cada manhã ou tarde em que despertam. Aqui estão o uísque velho e o vício novo; a loura de lábios úmidos, sempre pronta a dar a volta ao mundo; a Mercedes prateada subindo a estrada montanhosa, indo para onde quer e pelo tempo que quiser. De Washington, D. C., e de Dallas, Texas, noticia-se que 103 mulheres pagaram, cada, 300 dólares por um batom de ouro. Num iate, com uma tripulação de dez homens, um homem importante está deitado sobre a barriga e se preocupa com as notícias de seu escritório de New York, segundo as quais os agentes do Departamento de Rendas Internas estão novamente ativos.

Aí estão as altas autoridades com grandes mesas e quatro telefones, os embaixadores nas salas de estar, falando gravemente, mas de forma leve. Estão os homens que saem do aeroporto com um agente do serviço secreto sentado ao lado do motorista, batedores de motocicleta de ambos os lados, e mais outro, cobrindo a retaguarda a uma quadra de distância. Aí estão as pessoas cujas circunstâncias as tornam independentes da boa vontade dos outros, que jamais esperam e são sempre esperadas. Aí estão as Pessoas Muito Importantes que durante as guerras vão e vêm, num jipe de general. Aí estão os que subiram aos altos postos, que se elevaram a cargos importantes. Pelo som de suas vozes, é evidente que foram cuidadosamente, embora não enfaticamente, preparados para serem alguém.

Aí estão os nomes, as faces e as vozes que vemos sempre à nossa frente, nos jornais, no rádio, nos noticiários cinematográficos e na televisão. E também os nomes e rostos que não conhecemos, nem mesmo à distância, mas que realmente dão as ordens, ou pelo menos é o que dizem as fontes bem informadas, sem que jamais o possamos provar. Aí estão as pessoas consideradas como notórias: hoje são notícia, amanhã serão história. Aí estão os donos de um escritório de advocacia e quatro contadores. Aí estão os homens que vivem atrás das cortinas. Aí estão todas as mercadorias caras, das quais os ricos parecem apêndices. Aí está o dinheiro, com sua voz rouca, sedosa, de dinheiro, poder e celebridade.

V

Os muito ricos

MUITOS AMERICANOS acham hoje que as grandes fortunas dos Estados Unidos foram feitas antes da I Guerra Mundial, ou pelo menos que se desintegraram para sempre com a crise de 1929. Exceto talvez no Texas, pensa-se, não há muito ricos em nenhum lugar, e mesmo que haja, são simplesmente herdeiros já idosos, próximos da morte, que vão deixar seus milhões aos coletores de impostos e organizações filantrópicas favoritas. Houve, certa vez, na América, os fabulosamente ricos; hoje, sua época acabou, e todos são apenas da classe média.

Essas idéias não são muito exatas. Como máquina de produzir milionários, o capitalismo americano está em melhor forma do que tais noções pessimistas e inverídicas poderiam indicar. Os fabulosamente ricos, bem como os simples milionários, ainda existem muito bem entre nós; além disso, desde a organização dos Estados Unidos para a II Guerra Mundial, novos tipos de "homens ricos", com novos tipos de poder e prerrogativas, uniram-se a eles. Juntos, formam os ricos associados da América, cuja fortuna e poder compara-se hoje aos de qualquer camada, em qualquer lugar ou período da história do mundo.

1

É um tanto divertido observar como o mundo intelectual modificou sua opinião sobre os círculos dos altos negócios, dos quais os muito ricos fazem parte. Quando os grandes magnatas foram descobertos inicialmente pelas letras de forma, os sensacionalistas baratos da imprensa tiveram companheiros nas publicações e livros acadêmicos. Durante a década de 1930, os

Barões Ladrões abriram, a arranhadelas e dentadas, seu caminho da infâmia, e o livro antes desprezado de Gustavus Myers tornou-se um êxito na coleção Modern Library e Matthew Josephson e Ferdinand Lundberg * eram os autores citados. Hoje, com a tendência conservadora do pós-guerra, os barões ladrões estão sendo transformados nos estadistas industriais. As grandes empresas, com plena consciência publicitária, mandam escrever suas histórias, e a imagem colorida do grande magnata se está transformando na imagem de um herói econômico construtivo, de cujas grandes realizações todos se beneficiaram, e de cujo caráter o executivo da empresa recebe seu direito de governar e seus sentimentos sólidos, bons e justificados sobre esse direito. É como se os historiadores não pudessem ter na cabeça um lapso de cem anos de história, mas vissem tudo cuidadosamente através das lentes políticas de cada administração.

Duas explicações gerais da existência dos muitos ricos — atualmente e no passado — podem ser facilmente dadas. A primeira, fruto do sensacionalismo jornalístico, foi melhor apresentada por Gustavus Myers, cujo trabalho é uma glosa, pedantemente detalhada, da afirmação de Balzac de que atrás de toda grande fortuna há um crime. Os barões ladrões, como os magnatas do período posterior à Guerra Civil foram chamados, desceram sobre o público investidor como um enxame de mulheres na abertura de uma liquidação numa manhã de sábado. Exploraram os recursos nacionais, empenharam-se em guerras econômicas entre si, formaram combinações, transformaram o domínio público em capital particular, e usaram todo e qualquer método para chegar aos seus fins. Celebraram acôrdos com as ferrovias para descontos; adquiriram jornais e compraram diretores; mataram o negócio livre e em regime de concorrência, empregaram advogados espertos e estadistas de reputação para manter seus direitos e assegurar seus privilégios. Há, realmente, algo de demoníaco nesses senhores da criação, e chamá-lo barões ladrões não é mera retórica. Talvez não haja nenhum método econômico e limpo de acumular 100 milhões para utilização particular, embora, decerto, os processos sujos possam ser transferidos a terceiros e as mãos do especulador con-

(*) Autores, respectivamente, de *History of the Great American Fortunes* (1907), *The Robber Barons* (1934) e *America's Sixty Families* (1937.) (N. do T.)

tinuarem limpas. Se nem todo dinheiro grande é dinheiro fácil, todo o dinheiro fácil que está salvo é grande. É melhor, como se diz, tomar um centavo de 10 milhões de pessoas usando uma empresa do que tomar 100.000 dólares de dez bancos diferentes usando um revólver. Além disso, é mais garantido.

Essas imagens impiedosas dos grandes ricos foram freqüentemente discutidas, não tanto devido a quaisquer erros nos fatos apresentados, mas sob alegação de que resultam de estimativas feitas do ponto de vista da legalidade, moralidade e personalidade, e que será mais adequado analisá-los segundo as funções econômicas que desempenharam na sua época e em seus locais de atividade. Segundo essa opinião, inteligentemente resumida por Joseph Schumpeter, os gigantes milionários são homens que se colocam nos pontos focais do "vento perene das inovações" que soprou nos dias áureos do capitalismo. Pela esperteza pessoal e esforço acima do normal, criaram e combinaram empreendimentos privados nos quais estão representados novas técnicas e novos processos financeiros, ou deram novas utilizações a técnicas e processos antigos. Estas, e as formas sociais que assumiram, são os motores mesmos do progresso capitalista, e os grandes magnatas que as criaram e comandam determinam o ritmo do próprio movimento capitalista. Dessa forma, Schumpeter combina a teoria do progresso capitalista com uma teoria da estratificação social para explicar, e na verdade louvar, a "destruição criadora" dos grandes empreendedores.[97]

Essas imagens contrastantes — do ladrão e do inovador — não são necessariamente contraditórias: ambas podem ser parcialmente exatas, pois diferem principalmente no contexto em que seus defensores escolheram para colocar os acumuladores de grandes fortunas. Myers interessa-se mais pelas condições jurídicas e suas violações, e pelos traços psicológicos mais brutais dos homens; Schumpeter interessa-se pela sua influência na mecânica técnica e econômica das várias fases do capitalismo, embora também ele se sirva livremente de valores morais, acreditando que somente os homens de visão e energia superiores em cada geração são levados ao alto pelo mecanismo que criaram e que representam.

---

(97) Cf. Joseph SCHUMPETER, *Capitalism, Socialism and Democracy* (New York, 1950), págs. 81 e segs. [publicado em port. pela Ed. Fundo de Cultura.]

O problema dos muito ricos é um exemplo do problema mais amplo de como os homens individualmente se relacionam com as instituições e, por sua vez, como as instituições particulares e os indivíduos se relacionam com a estrutura social onde desempenham seus papéis. Embora os homens por vezes dêem forma às instituições, estas sempre escolhem e formam os homens. Em qualquer período, devemos equilibrar o peso do caráter ou vontade ou inteligência do indivíduo com a estrutura objetiva institucional que lhe permite exercer esse papel.

Não é possível resolver esses problemas pelas menções anedóticas da astúcia ou da sagacidade, do dogmatismo ou da determinação, da inteligência natural ou da sorte mágica, do fanatismo ou da energia sobre-humana dos muitos ricos, como indivíduos. São apenas palavras diferentes, encerrando julgamentos morais diferentes, para descrever a atividade dos acumuladores. Nem a impiedade e ilegalidade com que Gustavus Myers parece contentar-se, nem o estadismo industrial de visão ampla, com que muitos historiadores se satisfazem hoje, são explicações — apenas acusações ou defesas. É por isso que os psicólogos sociais modernos não se contentam em explicar a elevação de nenhuma camada social e econômica pela referência moral aos traços pessoais de seus membros.

A chave mais útil, que melhor se coaduna com a mentalidade moderna, é proporcionada por circunstâncias mais objetivas. Devemos compreender a estrutura objetiva das oportunidades, bem como os traços pessoais que levam e estimulam determinados homens a explorar essas oportunidades objetivas que a história econômica lhes proporciona. Ora, é perfeitamente claro que os traços pessoais necessários para elevar-se e manter seu lugar entre os *gangsters* do cais serão muito diferentes dos necessários para o êxito entre pastores pacíficos. Dentro do capitalismo americano, é igualmente claro que qualidades diferentes são necessárias aos homens que se elevaram em 1870 e aos homens que ascenderam oito décadas depois. Parece, portanto, inteiramente fora de propósito buscar a chave dos muito ricos nas molas secretas de suas personalidades e maneirismos.

Além disso, as explicações dos ricos como um fato social pela referência a seus traços pessoais como indivíduos geralmente são tautológicas. A prova da "capacidade", por exemplo, numa sociedade em que o dinheiro é um valor soberano,

é tida geralmente como a habilidade de ganhá-lo: "Se você é tão inteligente, por que não é rico?" E se o critério da capacidade é o dinheiro que se ganha, certamente a capacidade é reconhecida segundo a riqueza e os muito ricos são os de maior capacidade. Mas se assim é, então a capacidade ou a habilidade não podem ser usadas como explicação dos ricos; apontar a aquisição de fortuna como indício de capacidade, e em seguida usar esta como uma explicação da riqueza, é apenas jogar com duas palavras em torno do mesmo fato: a existência dos muito ricos.

A situação da economia na época da adolescência de Carnegie foi mais importante para suas oportunidades do que o fato de sua mãe ter sido muito prática. Por mais impiedoso que o Comodoro Vanderbilt houvesse sido, pouco teria realizado na apropriação de ferrovias se o sistema político não estivesse totalmente corrompido. E suponhamos que a Lei Sherman * tivesse sido aplicada de molde a desintegrar o estofo jurídico da grande empresa.[98] Onde estariam hoje os muitos ricos da América — quaisquer que fossem seus traços psicológicos? Para compreender os muito ricos na América, é mais importante compreender a distribuição geográfica do petróleo e a estrutura dos impostos do que os traços psicológicos de Haroldson L. Hunt; mais importante compreender a estrutura jurídica do capitalismo americano e a corrupção de seus agentes do que a primeira infância de John D. Rockefeller; mais importante compreender o progresso tecnológico do mecanismo capitalista do que a infinita energia de Henry Ford; mais importante compreender os efeitos da guerra sobre as necessidades de petróleo e a evasão de impostos do que a sagacidade indubitável de Sid Richardson; mais importante compreender o aparecimento de um sistema nacional de distribuição e do mercado de massa do que a frugalidade de F. W. Woolworth. Talvez J. P. Morgan tivesse em criança sentimentos muito fortes de inadaptabilidade, talvez seu pai acreditasse que ele nada seria; talvez isso despertasse nele uma ânsia incomum do poder pelo poder. Mas tudo isso não teria importância se

---

(*) Lei aprovada pelo Congresso em 1890, proibindo combinações que limitassem o comércio interestadual ou internacional. (N. do T.)

(98) Para uma análise cuidadosa e esclarecedora das atitudes e ligações dos presidentes e membros de comissões empenhados na ação antitruste durante a crucial Era Progressista, ver Meyer H. FISHBEIN, *Bureau of Corporation: An Agency of the Progressive Era* (American University, 1954.)

ele vivesse numa aldeia camponesa da Índia em 1890. Para compreender os muito ricos devemos compreender primeiro a estrutura econômica e política do país onde se tornaram os muito ricos.

São necessários vários tipos de homens e enormes quantidades de recursos nacionais para manter o capitalismo como uma máquina produtiva e fazedora de dinheiro. Nenhum tipo de homem poderia ter acumulado as grandes fortunas se não houvesse certas condições econômicas, materiais e políticas. As grandes fortunas americanas são aspectos de uma forma particular de industrialização ocorrida num determinado país. Essa forma de industrialização, envolvendo a empresa particular, possibilitou aos homens ocupar posições estratégicas que lhes permitem dominar os meios fabulosos da produção do homem; ligar o poder da ciência e do trabalho; controlar as relações do homem com a natureza — e ganhar milhões com isso. Não é a intuição que nos faz vê-lo — podemos prever facilmente isto em relação a países ainda não industrializados, e podemos confirmá-lo pela observação de outros processos de industrialização.

A Rússia Soviética revelou claramente ao mundo ser possível realizar uma industrialização rápida sem os serviços de uma camada particular de multimilionários. Que o tenham conseguido à custa da liberdade política não altera o *fato* da industrialização. A empresa particular — e os lucros multimilionários que produz — é apenas um processo, e não o único processo, de industrializar uma nação. Mas na América foi a forma pela qual um vasto continente rural se transformou numa grande máquina industrial. E foi a forma que envolveu e permitiu aos grandes acumuladores juntar suas fortunas graças ao processo industrial.

As oportunidades de reunir grandes fortunas com a industrialização da América incluíram muitos fatos e forças que não dependeram, e não podiam depender, do modo de ser dos muito ricos, ou de qualquer coisa que tenham feito ou deixado de fazer.

Os fatos básicos do caso são bastante simples. Havia aqui um domínio continental cheio de recursos naturais inexplorados. Para ele emigraram milhões de pessoas. Como a população aumentasse constantemente, o valor da terra aumentou também. Com o aumento da população, formou-se imediatamente um crescente mercado para a produção e uma crescente

oferta de trabalho. Devido ao crescimento do setor agrícola da população, os industriais não tiveram de depender de seus trabalhadores nas fábricas e nas minas para constituírem o mercado.

Esses fatos relacionados com população e recursos não levam em si a grandes acumulações. Para isso, uma dócil autoridade política é necessária. Não precisamos contar anedotas sobre as ilegalidades legais e as ilegalidades simples que os muito ricos de cada das nossas três gerações praticaram com êxito, pois são bem conhecidas. Não é possível julgar quantitativamente os efeitos dessas práticas sobre a acumulação de grandes fortunas, pois nos faltam informações. Os fatos gerais, porém, são claros: os muito ricos têm usado as leis existentes, as têm burlado e violado, bem como criado leis para seu benefício direto.

O Estado garantiu o direito da propriedade privada; legalizou a existência da grande empresa, e por novas leis, pela interpretação de leis antigas e falta de autoridade tornou possível o seu desenvolvimento. Assim, os muito ricos puderam utilizar o recurso da sociedade anônima para empreender muitas aventuras ao mesmo tempo e especular com o dinheiro dos outros. Quando o truste foi considerado ilegal, a lei das companhias de *holding* permitiu, por outros meios, que uma empresa possuísse ações de outras. Dentro em pouco, "a formação e financiamento de companhias de *holding* proporcionaram o caminho mais fácil do enriquecimento rápido que já existiu legalmente nos Estados Unidos". [99] Nos últimos anos dos altos impostos, uma combinação de cancelamentos de impostos e lucros de capital ajudou a acumulação de fortunas particulares antes de se tornarem incorporadas.

Muitas teorias modernas do desenvolvimento industrial acentuam o progresso técnico, mas o número de inventores entre os muito ricos é tão pequeno que se torna desprezível. Não é, na realidade, o inventor de grande visão ou o capitão da indústria, mas o general das finanças, que se torna um dos muitos ricos. É esse um dos erros da idéia de Schumpeter, de "vento de inovação": ele confunde sistematicamente o progresso tecnológico com as manipulações financeiras. O necessário, como

---

(99) Frederick Lewis ALLEN, *The Lords of Creation* (N. York 1935), págs. 9-10.

observou Frederick Lewis Allen, não é "conhecimento especializado, mas capacidade de vendas, juntamente com a habilidade de comandar os milhões e a máquina de investimentos-vendas de uma grande casa bancária, bem como os serviços de espertos advogados administrativos e operadores do mercado de títulos". [100]

Para compreender as fortunas particulares dos muito ricos, devemos também ter presente que o desenvolvimento industrial particular dos Estados Unidos foi assegurado por doações feitas diretamente em áreas que são do domínio público. Os governos estadual, federal e local deram terras de graça às ferrovias, pagaram o custo da construção de navios e o transporte de correspondência importante. As empresas receberam um volume de terra muito maior do que os pequenos agricultores independentes. Carvão e ferro foram legalmente impedidos de figurar entre os "minerais" cujo direito de exploração pertencia ao governo, para arrendamento. O governo subsidiou a indústria particular mantendo altas tarifas e se os contribuintes dos Estados Unidos não tivessem pago, com seu trabalho, um sistema de estradas pavimentadas, a astúcia e economia de Henry Ford não lhe teriam permitido tornar-se bilionário com a indústria de automóveis. [101]

Nas economias capitalistas, as guerras criaram muitas oportunidades para a formação de fortunas particulares e aquisição de poder. Mas os fatos complexos da II Guerra Mundial realmente fazem parecer pequenas as acumulações anteriores. Entre 1940 e 1944, cerca de 175 bilhões de dólares de contratos de fornecimentos — a chave do controle dos meios de produção do país — foram dados a empresas particulares. Dois terços dessa importância foram para as cem maiores empresas — na realidade, quase um terço foi para dez empresas particulares. Essas companhias ganharam dinheiro, então, vendendo para o governo o que tinham produzido. Tiveram prioridade e direito a material e peças; decidiram que parte dessas incumbências poderia passar a subcontratantes, e quais e quantos seriam estes. Puderam expandir suas fábricas a taxas de amortização extremamente favoráveis (20% ao ano) e com privilégios tributários. Ao invés dos 20 ou 30 anos normais,

---

(100) *Ibid.*, pág. 12.

(101) Cf. *Time*, 10 de agosto de 1953, pág. 82.

pagaram o custo em cinco. As empresas assim beneficiadas foram geralmente as mesmas que operavam a maioria das instalações governamentais, e obtiveram as opções mais favoráveis para "comprá-las" após a guerra.

A construção de todas as instalações industriais existentes nos Estados Unidos em 1939 havia custado cerca de 40 bilhões de dólares. Em 1945, mais 26 bilhões em fábricas e equipamentos de alta qualidade haviam sido acrescentados a essa soma — dois terços dela pagos diretamente com fundos governamentais. Cerca de 20 desses 26 bilhões eram utilizáveis na produção de artigos de paz. Se aos 40 bilhões existentes acrescentamos esses 20 bilhões, temos 60 bilhões de instalações produtivas utilizáveis no período do pós-guerra. As principais 250 empresas eram donas, em 1939, de cerca de 65% das instalações existentes, operavam durante a guerra 79% de todas as novas instalações construídas pelo governo e manejadas pelos particulares, e retinham 78% de todos os contratos para fornecimentos de guerra, em setembro de 1944.[102] Não é de surpreender, portanto, que com a II Guerra Mundial, pequenas fortunas se transformassem em grandes, e muitas outras, de proporções menores, tivessem surgido.

2

Antes da Guerra Civil, apenas um punhado de homens ricos, notadamente Astor e Vanderbilt, eram multimilionários em escala realmente americana. Poucas das grandes fortunas excediam a um milhão de dólares; na verdade, George Washington, que em 1799 deixara propriedades avaliadas em 530.000 dólares, era considerado um dos americanos mais ricos de sua época. Em 1840, na cidade de New York e em todo o Estado de Massachusetts, havia apenas 39 milionários. A palavra "milionário" foi criada, na realidade, em 1843, quando, com a morte de Peter Lorillard (rapé, banco, imóveis), os jornais tiveram necessidade de uma palavra que indicasse grande fortuna.[103]

(102) Relatório das Pequenas Indústrias de Guerra à Comissão Especial para o Estudo dos Problemas das Pequenas Empresas Americanas do Senado, *Economic Concentration and World War II*, Washington, 1946.

(103) Sobre as fortunas da América Colonial, ver Dixon WECTER, *The Saga of American Society*, cap. 2; e Gustavus MYERS, *History of the Great Ameri-*

Depois da Guerra Civil, esses homens de fortunas iniciais foram considerados os Fundadores de Famílias, e a sombra social de sua riqueza atingiria a luta pelo prestígio social dentro dos 400 metropolitanos; com o tempo, suas fortunas se tornaram parte do alto mundo de empresas da economia americana. Mas as primeiras fortunas americanas realmente grandes se criaram durante a transformação econômica da época da Guerra Civil, e em conseqüência da corrupção generalizada que parece ser parte de todas as guerras americanas. Um capitalismo rural e comercial transformou-se então numa economia industrial, dentro da estrutura legal de tarifas, da Lei Bancária Nacional de 1863 e, em 1868, da 14.ª Emenda Constitucional, que por interpretações posteriores sancionaram a revolução das sociedades anônimas. Durante essa modificação na estrutura política e na base econômica, a primeira geração de muito ricos chegou a possuir unidades de fortuna que superavam de muito todas as existentes anteriormente. Não só eram mais altos os vértices das pirâmides de dinheiro, mas também a base dos níveis superiores era aparentemente mais larga. Em 1892, um inquérito revelou a existência de, pelo menos, 4.046 milionários americanos.[104]

Em nossa época de depressão e guerra, há um debate sobre o número e a firmeza — e mesmo sobre a existência — de grandes fortunas americanas. Mas quanto aos fins do século XIX todos os historiadores estão de acordo: entre a Guerra Civil e a I Guerra Mundial, os grandes capitães de enorme fortuna se destacaram rapidamente.

Tomaremos esta geração, que chegou à maturidade na década de 1890, como a primeira geração dos muitos ricos. Mas

---

can Fortunes (1907). Sobre as propriedades de George Washington, *ibidem*. Sobre os multimilionários de princípios da década de 1840, ver A. FORBES e J. W. GREENE, *The Rich Men of Massachusetts* (Boston, 1851); Moses Yale BEACH, *Wealth and Pedigree of the Wealthy Citizens of New York City* (N. York, 1842), e "Wealth and Biography of the Wealthy Citizens of Philadelphia", por um membro da Ordem dos Advogados, 1845. Sobre os multimilionários de New York em meados da década de 1850, ver Moses Yale BEACH, "The Wealthy Citizens of the City of New York" (New York, 1855). Sobre a origem da palavra milionário, ver WECTER, *op. cit.*, pág. 113.

(104) Ver o *Tribune Monthly*, do *The New York Tribune*, junho de 1892. Sidney RATNER organizou um livro, *New Light on the History of Great American Fortunes* (N. York, 1953), que reproduz duas listas de milionários americanos — do *Tribune Monthly* de junho de 1892 e do *World Almanac* de 1902. Essas relações são de pouca utilidade na tentativa de relacionar os muito ricos (ver nota 105), pois só raramente dão uma estimativa do valor exato da fortuna; o exame da lista mostra que centenas de simples milionários aparecem ao lado de John D. Rockefeller e Andrew Carnegie.

a utilizaremos apenas como marco inicial para as duas gerações seguintes, a segunda que chegou à maturidade em 1925 aproximadamente, e a terceira, nos anos médios do século XX. Além disso, não analisaremos apenas os seis ou sete homens mais conhecidos, sobre os quais os historiadores de livros didáticos e os biógrafos anedóticos basearam suas críticas e adulações. Para cada uma dessas três últimas gerações, coligimos informações sobre os 90 mais ricos, aproximadamente. No conjunto, nosso estudo dessas três listas nos permite ampliar nossa visão dos milionários americanos, incluindo 275 deles, homens e mulheres, que possuíam um mínimo de 30 milhões, aproximadamente. [105]

---

(105) Num país que, como observou Ferdinand Lundberg, "literalmente se pavoneia de um caos de estatísticas sobre assuntos de reduzido interesse geral", não há dados precisos sobre as grandes fortunas. Para relacionar os nomes das pessoas mais ricas de três gerações, tive de aproveitar do melhor modo possível as fontes assistemáticas que existem. Vali-me, decerto, de todas as histórias das grandes fortunas nos Estados Unidos, bem como das biografias de seus possuidores. Duas vezes no século XX — 1924 e 1938 — publicaram-se informações sistemáticas sobre as grandes rendas ou propriedades (ver adiante). Há um fluxo intermitente de informações e mitos, publicados nos jornais e revistas, de fatos representados pelos testamentos, escândalo dos impostos e anedotário sobre pessoas ricas.

Comecei com uma lista de todas as pessoas mencionadas nos livros abaixo relacionados, nascidas depois de 1799, e que se afirmava possuírem 30 milhões ou mais. Em muitos casos, o volume da fortuna não foi calculado na fonte onde foi encontrado o nome; mas anotando todos os nomes possíveis, pesquisamos todas as fontes existentes para avaliação do volume da fortuna em questão. O critério geral de 30 milhões é principalmente uma questão de conveniência. Verificamos que ele abrigaria 371 nomes: como era necessário compilar informações detalhadas sobre a fortuna e a carreira de cada uma dessas pessoas, nossos recursos não nos permitiram utilizar uma relação maior. Eis as fontes pesquisadas:

Gustavus Myers, *History of the Great American Fortunes*, 1907 (edição revista da Modern Library, 1936); Idem, *The Ending of Hereditary Fortune* (N. York, 1939); Matthew Josephson, *The Robber Barons* (N. York, 1934); Frederick Lewis Allen, *The Lords of Creation* (N. York, 1935); Ferdinand Lundberg, *America's 60 Families* (1937) — a utilização cautelosa que fizemos deste trabalho é discutida mais adiante; Dixon Wecter, *The Saga of American Society* (N. York, 1937); "Richest U. S. Women", *Fortune*, novembro de 1936; Stewart H. Holbrook, *The Age of the Moguls* (N. York, 1953) — baseado, em grande parte, sobre o trabalho de Myers e o de outros historiadores, este estudo é principalmente uma popularização de obras anteriores; "Noted Americans of the Past: American Industrial Leaders, Financiers and Merchants", *World Almanac*, 1953, pág. 381, e 1953, pág. 783 (não inclui estimativas das fortunas); Cleveland Amory, *The Last Resorts* (N. York, 1952). Há, naturalmente, repetição de muitos nomes nessas fontes, mas todas elas proporcionam informações não-mencionadas pelas outras.

As seguintes fontes exigem explicações mais detalhadas:

Em 1924 e 1925 uma lei temporária permitiu a divulgação de informações sobre o volume dos pagamentos do imposto de renda relativos a 1923 e 1924. Os jornalistas tiveram acesso a várias seções da Divisão de Rendas Internas, onde copiaram os nomes com os impostos pagos. A divulgação dessas informações foi tão desorganizada que um jornal publicou informações sobre um homem que outro jornal desconhecia, houve erros, e em certos casos todos os jornalistas ignoraram nomes de pessoas que haviam pago grandes impostos. (Havia também alguns ricos cuja fortuna estava isenta do imposto.) Ao

Entre os muitos ricos, podemos encontrar homens que nasceram pobres e homens nascidos ricos, homens que foram — e são — brilhantes no exercício do poder do dinheiro como o foram na sua acumulação, e outros tão miseráveis nas suas

---

selecionar a lista do imposto de renda para 1924, levamos em conta todos os que pagaram 200.000 dólares ou mais, pela relação do *The New York Times* ou do *The New York Herald Tribune*, de 2 a 15 de setembro de 1925.

O imposto médio naquela época e nesses níveis resultou num pagamento de cerca de 40% da renda bruta; assim, um pagamento de 200.000 dólares revela uma renda anual, em 1924, de aproximadamente 500.000. Como a maioria dessas altas rendas era oriunda de investimentos, uma cifra geral de 5% de juros sobre o investimento significaria que para obter meio milhão de dólares dos investimentos, o capital possuído deveria ser de 10 milhões, aproximadamente. Presumimos que somente cerca de um terço da maioria dessas fortunas estivesse, naquele momento, empregado em fontes tributáveis; portanto, a fortuna geral deveria ser três vezes superior à fortuna tributável. (Foram esses os cálculos feitos por Ferdinand LUNDBERG sobre as rendas de 1924, em seu livro acima citado. Comenta ele que "em casos individuais, a multiplicação por três da fortuna líquida sobre a qual era pago o imposto pode provocar deturpações, mas essa foi a única forma de obter uma aproximação geral; e como o método proporciona resultados geralmente precisos, o quadro, no todo, não é exagerado. Pelo contrário, é bastante conservador". Creio que assim seja.) Por esses cálculos, então, um imposto de $ 200.000 indica uma renda de $ 500.000, uma fortuna tributável de 10 milhões e uma fortuna total de 30 milhões.

A maioria das provas relacionadas com as fortunas herdadas pouco depois de 1924 mostra que os cálculos estavam razoavelmente certos. Segundo esses cálculos, por exemplo, o pagamento de $ 434.000 de impostos por Richard Teller Crane, Jr. indicava uma fortuna de 64,8 milhões; morreu em 1931 deixando uma fortuna de 50 milhões; o pagamento do imposto de $ 372.000 por Ogden Mills indicava uma fortuna de 55,5 milhões em 1924; morreu em 1925 deixando 41 milhões. Há, decerto, casos de pessoas cujas fortunas eram muito inferiores, mas de modo geral sabe-se que perderam dinheiro (como o especulador de cereais Arthur W. Cutten, que faliu na crise de 1929), ou o distribuíram antes de morrer. Incluí tais pessoas, desde que em qualquer momento tivessem possuído 30 milhões.

Não conheço nenhum estudo sistemático desses nomes. Ferdinand LUNDBERG, em 1937, compilou uma lista de "60 famílias", que na verdade não são famílias e que chegam — como "famílias" — não a 60, mas a cerca de 74. Mas não as analisa sistematicamente. Por "sistemático" entendo informações semelhantes compiladas em relação a cada pessoa da relação, e as generalizações feitas à base disso.

O que LUNDBERG faz é 1) generalizar relações de sangue — por vezes apenas entre primos — em igrejinhas de poder e finanças. Não desejamos confundir as duas coisas. Além disso, 2) não podemos concordar com a lista por ele extraída do *The New York Times*, que não é constituída uniformemente de famílias, mas de uma miscelânea.

Das chamadas 60 famílias, há 37 representadas por mais de um membro no pagamento do imposto. Há oito homens não-aparentados relacionados junto com os Morgans; e há outro grupo de sete famílias formando a 38.ª "família" (o grupo da Standard Oil). A lista inclui 22 pessoas que pagaram em 1924 impostos entre $ 188.608 e $ 791.851. Assim, se por "família" entendermos uma ligação sanguínea, há muito mais de 60 famílias na sua relação, que não representa nem mesmo uma exposição completa dessas famílias, pois somente os que pagaram impostos com *nome da família* foram incluídos. Além disso, há várias pessoas (por exemplo, J. H. Brewer, L. L. Cooke) que pagaram em 1924 impostos muito superiores a outras mencionadas por LUNDBERG, e que não foram incluídas nas "60 famílias". Algumas, mas nem todas, não foram relacionadas pelo *The New York Times*, mas estão no *The New York Herald Tribune*, que LUNDBERG parece ter ignorado.

Mais importante, do ponto de vista de uma lista das pessoas mais ricas, é o fato de que algumas das famílias de LUNDBERG nem mesmo estão entre os

vidas como mesquinhos no seu enriquecimento. Há John D. Rockefeller — o piedoso filho de um mascate batista — que literalmente criou dezenas de descendentes multimilionários. Mas há também Henry O. Havemeyer cujo avô lhe deixou três milhões e Henrietta Green que aprendeu em criança a estudar as páginas econômicas dos jornais e morreu aos 82, dei-

---

muitos ricos, no que se relaciona com pessoas individualmente. Os Deerings, por exemplo: LUNDBERG usou três deles; os impostos por eles pagos somam $ 315.701. Não incluímos os Deerings em nossa lista dos "muito ricos", pois James Deering pagou um imposto de apenas $ 139.341; o terceiro Deering, cerca de $ 7.000. O mesmo se aplica aos Tafts, Lehmans, e deForests. São indubitavelmente pessoas ricas, mas não na mesma proporção daqueles que nos interessam.

Uma fonte de informação mais sistemática, sobre o volume das fortunas particulares, é a Monografia n.º 29 da Comissão Nacional Econômica Transitória: "A Distribuição da Propriedade nas 200 Maiores Empresas Não-Financeiras" (Washington, 1940). Esse estudo relaciona os 20 maiores acionistas em cada uma das 200 maiores empresas não-financeiras, juntamente com as ações dos diretores e funcionários dessas empresas, em 1937 ou 1938. Embora encerre a maioria das fortunas bem conhecidas, baseadas na propriedade industrial, a lista não é completa: não abrange o dinheiro empregado em apólices governamentais ou municipais, em imóveis ou em casas bancárias. Além disso, em certos casos a propriedade mesma de empresas industriais é disfarçada pela prática de registrar a propriedade de um bloco de ações sob várias casas bancárias que não divulgam os nomes dos verdadeiros proprietários. Não obstante, essa lista representa o melhor que encontramos para um período mais recente. Comparada com os casos esparsos estudados no século XIX, as fortunas que revela representam um grupo estável de homens.

Dessa fonte, tomei toda pessoa cujo valor total das ações possuídas em todas as companhias relacionadas era igual a 10 milhões ou mais em 1937 ou 1938. Multiplicando esse número por três (supondo, novamente, que a riqueza tributável representa apenas um terço da fortuna total), temos todas as pessoas que possuíam 30 milhões ou mais, em fins da década de 1930.

Nenhuma das fontes acima proporciona informações realmente atualizadas sobre os muito ricos. Muitas das pessoas citadas nos vários livros e nas listas de 1924 e 1938 ainda estão vivas; e encontramos herdeiros das pessoas hoje mortas — através dos obituários, tentamos acompanhar a fortuna de todos os nomes escolhidos, e incluímos em nossa relação apenas os herdeiros que receberam 30 milhões ou mais.

Para obter informação sobre pessoas hoje vivas, visitamos as seguintes agências e departamentos governamentais — em várias repartições nos proporcionaram as informações que puderam, nenhuma em caráter "oficial", e nenhuma delas de muita utilidade para nós: Junta Federal da Reserva, de New York; Comissão da Bolsa de Títulos; Departamento de Comércio; Divisão do Comércio Interno; Divisão de Estatística do Departamento de Rendas Internas; Divisão de Informações. Entramos em contato também com pessoas nas seguintes organizações particulares: Dun & Bradstreet; Divisão de Economia da Junta da Conferência Nacional Industrial; *The Wall Street Journal; Barron's; Fortune;* Fundação Russell Sage; *U. S. News and World Report;* Brookings Institution; Centro de Assuntos Nacionais; Federal Savings and Loans, e duas casas de investimentos particulares. As pessoas entrevistadas nessas organizações só puderam indicar fontes já conhecidas. Muitas delas jamais se haviam ocupado muito do problema, outras ficaram um pouco surpresas de "verificar" quais as pessoas mais ricas, outras se entusiasmaram com a idéia, mas em nada puderam ajudar. Agradeço ao Professor Fred Blum por nos ter estabelecido a maioria dos contatos e por seus úteis comentários sobre todo o problema.

Durante os anos imediatamente posteriores à II Guerra Mundial, pesquisei em jornais e periódicos da época qualquer menção de multimilionários. De revistas como *Business Week, Look, Life* e *Time*, e do *The New York Times*,

xando 100 milhões. E não devemos esquecer George F. Baker, Jr., formado em Harvard, e herdeiro da presidência do First National Bank of New York, que se banhava, barbeava e vestia, toda manhã, em seu iate, vindo de Long Island para Wall Street

---

recolhi outros nomes, principalmente da nova safra de texanos. Nessa busca de nomes adicionais, tive a cooperação de cerca de 12 alunos e amigos interessados.

Devido ao caráter necessariamente heterogêneo dessa coleção de nomes, não podemos nem pretendemos ter certeza de que a lista inclua *tôdas* as pessoas mais ricas da América nos últimos 100 anos, nem que qualquer pessoa nela relacionada tenha possuído realmente, em qualquer momento, 30 milhões de dólares.

Duas coisas, porém, podemos afirmar com razoável certeza: 1) há bons indícios da exatidão da cifra de 30 milhões. Em caso de pessoas que morreram, confrontei com o testamento e verifiquei que essa estimativa parece bem precisa. 2) Muito embora a lista não possa, comprovadamente, esgotar os mais ricos — incluindo todas as pessoas que tenham possuído a soma determinada — ela abrange sem dúvida os mais ricos dos Estados Unidos, segundo qualquer definição razoável. Sem dúvida deixamos de incluir nomes que deveriam ter figurado e incluímos outros que deveriam ficar fora. Mas relacionamos todos aqueles sobre os quais encontramos informações impressas, e nossa opinião é que tais erros não modificam materialmente o quadro. Em suma, nenhuma lista absolutamente precisa e comprovada nos parece possível — a nossa constitui uma aproximação bastante razoável das pessoas mais destacadamente ricas na América, nos últimos cem anos.

O processo adotado e acima exposto, juntamente com uma relação preliminar dos nomes escolhidos, e uma lista secundária de pessoas indicadas como de menor riqueza, foram apresentados, para sugestão e críticas, às seguintes pessoas: Dr. John M. Blair, do Conselho de Economia Industrial, da Comissão de Comércio Federal; Professor Thomas Cochran, da Universidade de Pensilvânia; Professor Shepard Clough, da Universidade de Colúmbia; Professores Arthur Cole, Leland H. Jenks e Sigmund O. Diamond do Centro de Pesquisas de História Industrial, da Universidade de Harvard; Professores Joseph Dorfman e Robert S. Lynd, da Universidade de Colúmbia; Professor Frank Freidel, da Universidade de Stanford; Frank Fogarty, de *Business Week;* Ernest Dale, da Escola de Comércio da Universidade de Colúmbia; Max Lerner, do *New York Post* e da Universidade Brandeis. Desejo agradecer a essas pessoas pelo tempo, consideração e ajuda dados ao problema, embora não sejam, de modo algum, responsáveis por quaisquer erro de fato ou julgamento.

Dos 371 nomes não pude encontrar, na pesquisa de fontes biográficas, de livros mencionados acima e de arquivos de jornais, qualquer informação sobre a vida de 69 deles. Mais da metade desses nomes foi colhida nas listas de impôsto de 1924, onde figuravam apenas o último nome e as iniciais. A natureza especulativa de muitas altas rendas durante a época de 1920 levou-me a acreditar que eram muitas as possibilidades de que várias delas não representassem grandes fortunas estáveis; e nossa preocupação com os muitos ricos "mais destacados" na América permite-nos omitir esses 69 nomes da lista dos Muito Ricos. De qualquer modo, isso foi necessário.

Para compensar as variações no valor do dólar nos períodos de que me ocupei, classifiquei os membros de cada uma das três gerações pelo volume calculado de suas fortunas. Historiadores econômicos que consultei indicaram que "não conhecem nenhum processo satisfatório de reduzir determinada importância de dinheiro a índices de capacidade aquisitiva durante longo período de tempo" (Carta, ao autor, de Sigmund O. Diamond e Leland H. Jenks, a 30 de março de 1954). Evidentemente, em se tratando de multimilionários, o custo de vida — que é habitualmente o objetivo do confronto da capacidade aquisitiva — não tem importância.

Em cada geração, selecionei os 90 mais ricos. Estamos, assim, examinando os 90 mais destacados e mais ricos em cada uma dessas épocas históricas.

e que, em 1929, com seis outros banqueiros, mobilizou um quarto de bilhão num esforço inútil de estabilizar a crise.[106]

Os muito ricos não vêm todos do passado nem do Texas. É certo que cinco dos dez mais ricos de hoje são do Texas, mas dos 90 homens e mulheres mais ricos de 1950, por nós conhecidos, apenas 10% são texanos.

A literatura popular proporciona muitos quadros dos fabulosamente ricos sob vários ângulos — augustos e ridículos; de várias origens — humildes e elevadas; de vários estilos — alegres, tristes, solitários, sociáveis. Mas o que significam todos esses quadros? Alguns começaram do nada, outros nasceram ricos — mas qual é o fato *típico?* E quais as chaves de seu êxito? Para sabê-lo, precisamos ir além dos seis ou sete magnatas em cada geração, sobre os quais os historiadores sociais e os biógrafos nos proporcionam anedotas sem fim. Devemos estudar grande número de indivíduos para termos um grupo representativo.

Os 275 nomes sobre os quais reunimos informação representam a massa de pessoas conhecidas dos historiadores, biógrafos e jornalistas como os mais ricos que viveram nos Estados Unidos desde a Guerra Civil — os 90 mais ricos de 1900, os 95 mais ricos de 1925 e os 90 mais ricos de 1950. Somente examinando esses grupos podemos perguntar e responder, com alguma exatidão, as questões enganosamente simples que nos interessam sobre as origens e carreiras dos muitos ricos.

No alto do grupo de 1900 está John D. Rockefeller, com seu bilhão de dólares; no alto de 1925 está Henry Ford com

---

Isso nos dá um total de 275 casos para análise, o que constitui mais de 74% dos 371 casos mencionados por todas as fontes para análise que conhecemos.

Dos 90 casos escolhidos como Grupo I, o ano médio de nascimento é 1841; o ano médio de morte, 1912. O ano em que a idade mediana é 60 anos, portanto, recai sobre 1901: assim o Grupo I é definido como a geração de 1900.

Dos 95 casos escolhidos para o Grupo II, o ano médio de nascimento é 1867; ano médio de morte, 1936; ano mediano para os 60 anos, 1927. O Grupo II consiste, portanto, da geração de 1925.

Dos 90 casos do Grupo III, o ano médio de nascimento é 1887; e a maioria das pessoas mencionadas ainda viviam em 1954. Em média, tinham 60 anos em 1947; o Grupo III é a geração de 1950.

(106) Sobre John D. Rockefeller, ver Wecter, *op. cit.*; Frederic Lewis Allen, *op. cit.*; *The New York Times*, 24 de maio de 1937 e 6 de junho de 1937; e para mais referências, John T. Flynn, *God's Gold* (N. York, 1932). Sobre Henry O. Havemeyer, ver *Dictionary of American Biography*; Myers, *op. cit.*, e *The New York Times*, 5 de dezembro de 1907. Sobre Henrietta Green, ver *Dictionary of American Biography*, e *The New York Times*, 4 de junho de 1916 e 9 de julho de 1916, parte de revista; e Boyden Sparkes e Samuel Taylor Moore, *The Witch of Wall Street: Hetty Green* (Garden City, 1935). Sobre George F. Baker Jr., ver *Who Was Who, 1897-1942*; e *The New York Times*, 31 de maio de 1937.

seu bilhão; e em 1950, ao que se supõe (mas sem a segurança dos períodos anteriores), H. L. Hunt, com "um ou dois bilhões". A fortuna de outro texano, Hugh Roy Cullen, também é considerada como na casa de um bilhão.[107] Esses três ou quatro homens são provavelmente os mais ricos dentre os americanos; são os únicos bilionários sobre os quais os biógrafos financeiros têm razoável certeza.[108]

3

Em nenhuma das últimas três gerações a maioria dos ricos foi formada de homens que tenham ascendido financeiramente.

Durante o curso da história americana, desde a Guerra Civil, a proporção dos muito ricos cujos pais trabalharam como pequenos agricultores ou lojistas, como empregados de escritório ou assalariados, vem decrescendo acentuadamente. Apenas 9% dos muito ricos de nossa época tiveram origem em famílias das classes inferiores — em famílias com dinheiro suficiente apenas para atender às necessidades essenciais e, por vezes, pequenos confortos.

A história da contribuição da classe média para os muito ricos é estável: na geração de 1900, forneceu dois nomes em dez; em 1925, três; e em 1950, novamente dois. Mas as contribuições da classe superior e da classe inferior se inverteram acentuadamente. Mesmo na famosa geração do século XIX,

---

(107) Sobre Hunt e Cullen, ver *The New York Times*, 21 de novembro de 1952 e a parte de revista de 8 de março de 1953; *The Washington Post*, 15 a 19 de fevereiro de 1954; e outros informes no *United Press Survey*, bem como os de Preston McGraw no *Long Island Star-Journal*, 4 e 5 de agosto de 1954, e Gene Patterson, "World's Richest Man is a Texan", *Pacific Coast Business and Shipping Register*, 16 de agosto de 1954.

(108) O mesmo volume de dinheiro tem, naturalmente, valor diferente em diferentes períodos. Mas não permitimos que esse fato alterasse nossa lista. *Não* estamos interessados em saber se $ 15 milhões em 1900 valiam $ 30 ou $ 40 milhões em 1950. Nosso único interesse está nos mais ricos desses períodos, sem estabelecer qualquer comparação entre sua riqueza e a dos ricos de outros períodos, nem em relação à renda e propriedade do grosso da população. A fortuna de cada geração, portanto, é aqui apresentada pelo valor do dólar na época em que essa geração atingiu a idade madura de 60 anos.

Devido ao fator desconhecido da inflação, é necessário usar de extrema cautela ao interpretar fatos como o seguinte: da geração de 1950, inclusive o bilionário Hunt, cerca de seis pessoas possuem mais de 300 milhões, em comparação com apenas três, em 1900 ou 1925. Mais abaixo na pirâmide desses louvados níveis, a distribuição segundo o volume da fortuna é mais ou menos semelhante em cada uma das três gerações. De modo geral, cerca de 20% de cada grupo estão na casa dos 100 milhões ou mais; os restantes dividem-se igualmente entre os níveis de $ 50-99 e $ 30-49 milhões.

que os historiadores eruditos habitualmente analisam com detalhes anedóticos do mito do homem que se fez sozinho, muitos dos ricos vinham da classe superior (39%) em proporção igual à classe inferior. Mesmo assim, é fato que nessa geração 39% dos muito ricos eram filhos de pessoas da classe inferior. Na geração de 1925, a proporção se reduzira a 12%, e em 1950, como já vimos, a 9%. As classes superiores, por outro lado, contribuíram com 56% em 1925, e em 1950, com 68%.

A realidade e a tendência são de que o recrutamento se faça na classe superior. A riqueza não só tende a perpetuar-se, mas também, como mais adiante veremos, a monopolizar as novas oportunidades de conseguir "grande fortuna". Sete em cada dez dos muito ricos de hoje nasceram em lares reconhecidamente da classe superior; dois em cada dez, no nível de conforto da classe média, e apenas um em ambiente de classe mais pobre.

Em termos de ocupação, "classe superior" entre esses muito ricos significa os grandes homens de negócios. Em nenhum momento foi a camada total dos homens de negócios na América, grandes ou pequenos, superior a 8 ou 9% da população trabalhadora de modo geral; mas nessas três gerações de muito ricos como um todo, sete em cada dez dos pais foram empresários urbanos; um foi profissional liberal, outro fazendeiro, um terceiro funcionário ou trabalhador assalariado. Através das gerações, essa proporção se tem mantido estável. Os muito ricos — de 1900 ou 1950 — vieram da camada dos empresários; e de forma curiosa, nos altos níveis, muitos continuaram a atuar ativamente como "empresários".

Cerca de 10% dos que possuíam as grandes fortunas americanas nasceram no estrangeiro, embora apenas 6% tivessem crescido fora dos Estados Unidos e imigrado depois de adulto. Da geração de fins do século XIX que atingiu a maturidade em 1900, havia naturalmente maior número de estrangeiros do que em 1950. Cerca de 13% dos ricos de 1900 eram estrangeiros natos, comparados com os 24% aproximadamente da população adulta masculina dos E. U. A. que naquela época era de nacionalidade estrangeira. Em 1950, apenas 2% dos muito ricos eram estrangeiros (comparados com os 7% da população branca daquele ano). [109]

(109) Os dados sobre a proporção de adultos nascidos no estrangeiro na população masculina dos Estados Unidos em 1900 foram calculados segundo o

O litoral leste tem sido naturalmente o local histórico dos muito ricos; ao todo, oito em cada dez dos que cresceram na América vieram dessa região. Proporções idênticas vieram do Leste em 1925 (82%) e em 1900 (80%). Em 1950 porém a proporção do Leste — entre a população como um todo — caiu (para 68%), resultado direto do aparecimento dos milionários do Sudoeste, que constituem cerca de 10% dos muito ricos de 1950, em comparação com apenas 1% em 1900 e em 1925. As proporções na área de Chicago-Detroit-Cleveland permaneceram mais ou menos constantes nos três períodos históricos: 16% em 1900 e 19% em 1950.

Os muito ricos vêm das cidades, especialmente das grandes cidades do Leste. Mesmo em 1900, 65% da população geral dos Estados Unidos viviam nas áreas rurais, e percentagem muito maior nascera nas fazendas; mas apenas 25% dos muito ricos de 1900 vinham de áreas rurais. E a partir de 1925 mais de seis em cada dez dos muito ricos cresceram nas áreas metropolitanas.

Americanos natos, educados na cidade, de origem leste, os muito ricos têm vindo de famílias de *status* de classe superior e, como outros membros das nova e antiga classes superiores da sociedade local e dos 400 metropolitanos, são protestantes. Além disso, cerca da metade é de episcopais, e um quarto de presbiterianos. [110]

Tendo em vista tais fatos, comprovamos que os muito ricos tiveram sempre educação superior ao grosso da população: mesmo em 1900, 31% deles eram formados em universidades; em 1925, 57%, e em 1950, 68% dos donos de grandes fortunas americanas tinham um diploma superior. Que as vantagens educacionais geralmente resultam da situação da família torna-se claro pelo fato de que, dentro de cada geração, os participantes das altas classes têm melhor educação do que os das classes inferiores — em 1900, 46% dos membros dos níveis da classe superior, mas apenas 17% dos níveis inferiores, se haviam formado em universidades. Mas na terceira geração aqui

---

o Departamento de Comércio, *Historical Statistics of the U. S., 1789-1945.* Sobre a população estrangeira branca dos Estados Unidos em 1950, cf. *The World Almanac 1954,* pág. 266.

(110) Os dados sobre religião não podem ter maior precisão porque a fé religiosa de muitos ricos é desconhecida. Os censos são imprecisos em relação às denominações religiosas na maioria dos períodos da história dos E.U.A., impedindo assim também a comparação de qualquer grupo com a população geral.

discutida — os muito ricos de 1950 — a diferença de educação segundo origem de classe diminuiu: 60% dos muito ricos que vieram da classe média ou inferior eram formados, em comparação com 71% dos que vieram das classes superiores.

Dentre os muito ricos, a metade dos que freqüentaram universidades foi para a Liga da Hera — na verdade, quase um terço estudou em Harvard, ou Yale, e os demais se espalharam por Princeton, Columbia, Cornell, Dartmouth e Pensilvânia. Outros 10% freqüentaram colégios famosos do Leste, como Amherst, Brown, Lafayette, Williams, Bowdoin, e mais 10% estudaram nalgumas das mais bem conhecidas escolas técnicas. Os restantes 30% freqüentaram colégios e universidades espalhados por todos os Estados Unidos.

A preponderância das faculdades da Liga da Hera é, decerto, um resultado direto da origem de classe superior dos muito ricos: à medida que a proporção dos muito ricos das classes superiores aumenta, aumenta também a percentagem dos que foram para a Liga da Hera. Dos que tinham diploma superior, 37% da geração de 1900, 47% da geração de 1925 e 60% de 1950 freqüentaram essas escolas.

Em 1900, quando apenas 39% dos muito ricos eram filhos de pais da classe superior, 88% dos que se originaram nessas famílias herdaram fortunas de meio milhão de dólares ou mais — habitualmente muito mais. Em 1950, cerca de 93% dos muito ricos das classes superiores eram herdeiros. Afirma-se freqüentemente que os impostos tornam impossível, hoje, que os muito ricos deixem diretamente uma fortuna de 90 a 100 milhões a seus filhos, e isso num certo sentido legal é verdade. Não obstante, os muito ricos de 1950 são, em grande parte, uma continuação dos muito ricos de 1925; na verdade, mais do que os de 1925 foram continuação da geração de 1900. Enquanto 56% dos muito ricos de 1925 se originaram nas classes superiores, apenas 33% tinham parentes entre os muito ricos de 1900. Mas 68% dos ricos de 1950 se originaram nas classes superiores e 62% tinham parentes entre os muito ricos das gerações anteriores.

Além disso, nos anos médios do século XX é de certo modo mais fácil transferir posição e poder aos filhos do que em 1900 ou 1925, pois então as linhas de poder e posição não estavam tão bem organizadas, revestidas e entrincheiradas em círculos

bem estabelecidos, e a transferência de poder e posição só parecia firmemente assegurada no caso das imensas fortunas pessoais. Entre os muito ricos de 1950, porém, há muitos modos, como teremos ocasião de ver, de passar aos herdeiros os postos estratégicos na máquina da riqueza que .constitui o alto nível das empresas da iniciativa privada e livre americana.

4

Os muito ricos na América não são, em sua maioria, ricos ociosos, e nunca o foram. A proporção deles que vive quase que apenas de rendas aumentou, de fato, significativamente: em 1900, cerca de 14%; em 1925, cerca de 17%; em 1950, 26%. Pela forma de passar o tempo, cerca de um quarto das pessoas muito ricas podem ser consideradas, hoje, como membros da classe ociosa.

Entretanto, nem a idéia dos ricos como miseráveis acumuladores de juros de apólices nem como *playboys* brilhantes é bem representativa. Os miseráveis ociosos e os ativos gastadores existem entre os muito ricos da América, mas, na história das grandes fortunas americanas, os miseráveis não viveram *apenas* de juros de apólices; habitualmente, "trabalharam" de algum modo para aumentar o valor desses cupons de juros — ou pelo menos fingiram fazê-lo, mesmo quando entregavam a outros essa tarefa.[111] E os gastadores não foram apenas

(111) A suposta vergonha do trabalho, em que se baseiam muitos dos conceitos de Veblen sobre as classes superiores, não se enquadra muito bem na ética puritana tão característica da vida americana, inclusive de muitos elementos das classes superiores. Suponho que em seu livro sobre a classe ociosa, Veblen fale apenas das classes superiores, e não das médias — evidentemente, ele não escreveu sobre as classes médias abastadas e puritanas. Não quis chamar de "trabalho" o que os altos homens de negócios fazem, muito menos de trabalho produtivo. A própria expressão, classe ociosa, tornou-se para ele sinônimo de classe superior, mas tem havido e há uma classe superior que trabalha — na realidade, uma classe de homens prodigiosamente ativos. O fato de Veblen não aprovar-lhes o trabalho, e se recusar a aplicar-lhes aquela palavra — já que é uma das suas palavras positivas — é irrelevante. Além disso, neste caso obscurece e deforma nossa compreensão das classes superiores como uma formação social. Não obstante, se Veblen tivesse admitido cabalmente esse fato simples, teria destruído (ou imposto uma sofisticação muito maior) toda a sua perspectiva e realmente uma das principais bases morais de sua crítica.

De um ponto de vista bastante formal, devemos notar que Veblen foi um crítico muito conservador da América: aceitou sinceramente um dos poucos valores realmente americanos e gerais: o valor da eficiência, da utilidade, da simplicidade pragmática.* Sua crítica às instituições e pessoal da sociedade americana baseou-se, sem exceção, na crença de que não corres-

isso: alguns freqüentemente arriscaram um milhão para ganhar dois ou três mais, pois suas atividades freqüentemente se localizaram no setor da especulação.

Os homens entre os ricos ociosos de 1900 eram terceira ou quarta geração de Astors ou terceira geração de Vanderbilts: em suas propriedades, distraíam-se com cavalos, ou nas praias, com seus iates ao largo, enquanto suas mulheres se empenhavam em jogos sociais frenéticos e quase sempre caros. Em 1925, o número de ricos ociosos vivendo de rendas era pouco maior do que em 1900, mas muitos eram mulheres. Viviam tão luxuosamente como os de 1900, mas estavam mais espalhados pelos Estados Unidos e recebiam menos publicidade no mundo das celebridades que despontava. Tendo, acima de qualquer dúvida, conseguido "fazer-se", socialmente, essas mulheres muito ricas freqüentemente se interessavam pelas "artes" ao invés da "sociedade", ou fingiam fazê-lo.[112] E na verdade, algumas gastavam mais tempo na filantropia do que nas diversões sociais ou na exibição pessoal, fato em parte provocado pelos sóbrios sentimentos puritanos de John D. Rockefeller, de cuja fortuna grande parte de seu dinheiro vinha.

Na geração de 1950, tanto a proporção dos que vivem de rendas (que já vimos ser de 26%) como a proporção de mulheres entre eles (70%) aumentaram, mas não parecem constituir qualquer tipo social. Há as modernas "*playgirls*" — Doris Duke e Barbara Hutton tentando hoje, com perícia e

---

pondiam adequadamente a esse valor americano. Se, como me parece, ele foi uma figura socrática, era a seu modo tão americano quanto Sócrates foi ateniense a seu modo. Também como crítico, VEBLEN teve eficiência precisamente porque usou o valor americano para criticar a realidade americana. Apenas levou esse valor a sério e o utilizou com rigor devastadoramente sistemático. Foi uma perspectiva estranha para um crítico americano no século XIX, ou mesmo para o nosso. Olhava-se, então, do alto do Monte São Miguel, como Henry Adams, ou da Inglaterra, como Henry James. Com VEBLEN, talvez todo o caráter da crítica social americana se modifica. A figura do americano da última geração desapareceu e a figura do americano da primeira geração — o filho do imigrante norueguês, o judeu de New York ensinando literatura inglesa numa universidade do Centro-Oeste, o sulista que foi para New York para esmagá-la — instalou-se como o crítico americano autêntico, mesmo que já não 100% americano.

(112) Eleanor Rice, por exemplo, filha de William L. Elkins e casada durante algum tempo com George D. Widener, deu milhões a várias organizações artísticas e educacionais, e seu último marido, físico e geógrafo, foi famoso por suas expedições à América do Sul para estudar doenças tropicais e tribos nativas. Ver *The New York Herald Tribune*, 5 de outubro de 1951. Em sua residência palaciana na Califórnia, Mary Virginia McCormick tinha um corpo permanente de músicos e importava orquestras sinfônicas inteiras para festas e concertos. Ver *The New York Times*, 26 de maio de 1951.

muito dinheiro, conservar a juventude; mas há também as que vivem, como a Sra. Anita McCormick Blaine, uma vida ativa de gastos e ocupações filantrópicas e educativas, pouco participando das atividades sociais. E houve Hetty Sylvia H. Green Wilks, a versão moderna do rico miserável vivendo de juros de apólices, que, em criança, passara os verões "numa casa fechada e com grades de ferro, e que tinha de se deitar às 7,30 da noite, pois nenhuma luz ficava acesa na casa dos Green depois dessa hora".[113]

A história dos muito ricos na América é, em grande parte, patriarcal: os homens tiveram sempre de 80 a 90% das grandes fortunas americanas. O aumento, através de gerações, da proporção dos muito ricos recrutados entre herdeiros de grande fortuna não significou que todos os ricos se tivessem tornado "ociosos". Vimos que 62% dos muito ricos de 1950 nasceram em famílias ligadas a gerações de muito ricos; mas que apenas 26% deles têm um tipo de vida ociosa. E vários dos muito ricos que herdaram sua fortuna passaram a vida trabalhando para mantê-la ou aumentá-la. O jogo que mais os interessou foi o jogo do dinheiro alto.

Não obstante, 26% dos muito ricos de hoje vivem de rendas e são, mais ou menos, economicamente ociosos; outros 39% ocupam altas posições em firmas de propriedade, ou controladas, por suas famílias.[114] Os que vivem de rendas e os diretores impostos pela família representam assim 65% dos muito ricos de nossa época. E os restantes 35% que se *elevaram* até a condição de muito ricos?

---

(113) Sobre Anita McCormick Blaine, ver *The New York Times*, 13 de fevereiro de 1954; sobre Hetty Sylvia Green Wilks, ver *The New York Times*, 6 de fevereiro de 1951.

(114) Mesmo em 1900, quando apenas 39% dos muito ricos eram recrutados entre a classe superior, cerca de 25% deles eram, economicamente, homens desse tipo de diretor de família. William Henry Vanderbilt, filho do Comodoro morto em 1900, tornou-se um administrador conservador das empresas Vanderbilt, e, na realidade, estava à sua frente quando atingiram o mais alto ponto financeiro. É difícil saber se isso resultou de sua administração — que não foi especulativa nem extravagante — ou das modificações objetivas provocadas pelo aumento do valor das ações de ferrovias. A indolência de seus filhos, que passavam mais tempo na Europa divertindo-se, talvez tenha sido menos a causa do declínio relativo da fortuna Vanderbilt do que a baixa da economia ferroviária. Cf. Wayne ANDREWS, *The Vanderbilt Legend* (N. York, 1941). George D. Widener, filho de P. A. B. Widener, tornou-se acionista de 23 companhias e presidente e diretor de 18. Era um tipo muito ativo, e foi envolvido em 1902 num processo de fraude por valorizar uma companhia fraca para poder vender as ações que dela possuía,

5

Se muitos dos que nasceram entre os muito ricos passaram suas vidas trabalhando, é evidente que os outros, nascidos nas classes média e inferior e só mais tarde milionários, não viveram na ociosidade. A elevação à classe dos muito ricos necessita de uma carreira econômica que tem duas características principais: o grande pulo e a acumulação de vantagens.

1. Nenhum homem, que eu saiba, entrou jamais nas fileiras das grandes fortunas americanas apenas economizando uma sobra de seu salário. De uma forma ou de outra, conseguiu uma posição estratégica que lhe permitiu ter uma oportunidade de ganhar alto dinheiro, e habitualmente teve de dispor de uma considerável soma para poder transformá-la em muito dinheiro. Pode trabalhar e acumular lentamente para o grande pulo, mas a certa altura tem de encontrar-se numa posição que lhe permita aproveitar a grande oportunidade que espera. Com um salário de 200 ou 300 mil dólares por ano, mesmo pondo de lado os impostos, e vivendo numa choupana miserável, é matematicamente impossível economizar o equivalente a uma grande fortuna americana. [115]

---

antes que falisse. Cf. *Philadelphia Public Ledger*, 2 de abril de 1912, e *Philadelphia Press*, 23 de setembro de 1902.

Quanto aos diretores por tradição familiar dos dias de hoje, há, por exemplo, Vincent Astor — bisneto de John Jacob Astor — que pode ser entusiasta de iatismo e corrida de automóveis, mas desapontou os cronistas sociais em busca de vida dissipada e escandalosa, quando, ao morrer seu pai, deixou Harvard aos 21 anos e começou a valorizar os lotes Astor em New York. O jovem Vincent modificou a política administrativa, abolindo muitas casas de cômodo e procurando atrair para seus lotes uma clientela da classe média e da classe superior, valorizando-a com isso. Cf. Harvey O'Connor, *The Astors*, (N. York, 1941). E as decisões diárias de John D. Rockefeller III envolvendo a aplicação de milhões de dólares; ele tem um emprego de tempo integral, para o que foi educado: atividades filantrópicas em escala internacional. Além disso, é atuante também como diretor de muitas empresas americanas, inclusive a New York Life Insurance Company e o Chase National Bank.

(115) Começando aos 20 anos de idade e trabalhando até os 50 aproximadamente, economizando $ 200.000 por ano, qualquer pessoa teria, ao juro composto de 5%, apenas $ 14 milhões, menos da metade do limite inferior admitido para as grandes fortunas americanas.

Mas quem tivesse comprado apenas $ 9.900 de ações da General Motors em 1913, e ao invés de usar seu bom-senso tivesse entrado em coma, deixando acumularem-se os juros na General Motors — teria, em 1953, cerca de $ 7 milhões.

E ainda que não tivesse nem mesmo escolhido a General Motors, e sim simplesmente investido $ 10.000 em cada uma das 480 ações relacionadas em 1913 — investimnto total de cerca de $ 1 milhão — e entrado em coma até

II. Uma vez dado o grande pulo, uma vez obtida a principal oportunidade, o homem que está ascendendo se envolve na acumulação de vantagens, o que é apenas outro modo de dizer que a ele tudo será dado. Para transformar algum dinheiro em dinheiro realmente grande, é preciso estar em condições de se beneficiar com a acumulação de vantagens. Quanto mais se tiver, e mais estratégica a posição econômica em que se estiver colocado, maiores e mais certas as possibilidades de ganhar mais. Quanto mais se tem, maior o crédito — as oportunidades de usar o dinheiro de outras pessoas — e portanto menor o risco necessário para acumular mais. Chega-se a um ponto, na acumulação de vantagens, em que o risco deixa de existir, passando o lucro a ser tão certo como os impostos do governo.

O acúmulo de vantagens, em seu auge, é paralelo ao círculo vicioso da pobreza, no fim da escala. Pois o ciclo das vantagens inclui a disposição psicológica, bem como as oportunidades objetivas: tal como as limitações da classe inferior e sua posição na escala social produzem uma falta de interesse e de autoconfiança, as oportunidades objetivas proporcionadas pela classe e pelo prestígio provocam o interesse no progresso e a autoconfiança. O sentimento confiante de que é possível conseguir naturalmente o que se deseja nasce e alimenta-se das oportunidades objetivas de que isso aconteça. Uma série de êxitos estimula a aspiração enérgica; pequenos fracassos sucessivos abatem o ânimo da vontade de vencer.[116]

A maioria dos muito ricos de 1950, aparentados com os muito ricos de gerações anteriores, já nasceu com o grande pulo dado, e já tendo em funcionamento firme a acumulação de vantagens. Os 39% dos muito ricos de 1900, originados da classe superior, herdaram o grande pulo, e uns poucos, notadamente os Vanderbilts e Astors, também herdaram posições que representavam a acumulação de vantagens. O pai de J. P. Morgan deixou-lhe $ 5 milhões e instalou-o como sócio de uma firma bancária com ligações financeiras tanto na Europa

---

1953, nosso hipotético investidor teria cerca de $ 10 milhões de ações, e em dividendos e direitos outros $ 10 milhões. O aumento de valor teria representado cerca de 899%, os dividendos 999%. Tendo um milhão, as vantagens se acumulam — mesmo para um homem em estado de coma. (Ver *The New York Times*, 1.º de agosto de 1954).

(116) Sobre o círculo vicioso da pobreza e sua impossibilidade de êxito, ver MILLS, *White Collar* (Oxford University Press, 1951), págs. 259 e segs. [a ser publicado por esta Editora.]

como na América. Foi o seu grande pulo. Mas a acumulação de vantagens veio mais tarde, quando, em sua condição de financista e corretor, J. P. Morgan pôde emprestar o dinheiro dos outros para promover a venda de títulos e ações de companhias novas, ou a consolidação das companhias existentes, e receber como comissão ações em número suficiente para permitir à sua firma controlar, por fim, a nova empresa. [117]

Depois de obter experiência e lucro no negócio de madeiras, com o apoio financeiro de seu pai milionário, Andrew Mellon ingressou no banco paterno e ampliou-o para uma escala nacional. Usufruiu então a acumulação de vantagens emprestando o dinheiro do banco a novas empresas — particularmente em 1888, quando os donos das patentes da refinação de alumínio venderam uma parte de sua Pittsburgh Reduction Company aos Mellons, em troca de $ 250.000 que utilizaram para construir a fábrica. Andrew fez com que essa companhia de alumínio retivesse o monopólio, e nela os Mellons acabaram sendo a força controladora. [118]

Nenhum homem, que eu saiba, ingressou nas fileiras das grandes fortunas americanas apenas por uma lenta subida burocrática na hierarquia das grandes empresas. "Muitos dos principais diretores de algumas de nossas maiores empresas", disse em 1953 Benjamin F. Fairless, presidente do Conselho da U. S. Steel, "passaram sua vida no setor da administração industrial, sem ter podido acumular mais de um milhão de dólares. E sei disso porque me encontro entre eles". [119] A afirmação não é verdadeira no sentido de que os chefes das grandes empresas não se tornam, tipicamente, milionários: bem que se tornam. Mas é certa no sentido de que não se tornam milionários por serem "técnicos" no setor da administração industrial; e é certa no sentido de que não é pela indústria, mas pelas finanças; não pela administração, mas pela promoção e especulação, que se enriquecem tipicamente. Os que ascenderam até os muito ricos foram políticos econômicos e membros de grupos im-

---

(117) Ver MYERS, *History of the Great American Fortunes*, págs. 634 e segs.; Lewis COREY, *The House of Morgan* (N. York, 1930); John K. WINKLER, *Morgan the Magnificent* (N. York, 1930).

(118) Ver Harvey O'CONNOR, *How Mellon Got Rich* (N. York, 1933), e *Mellon's Millions* (N. York, 1933); Frank R. DENTON, *The Mellons of Pittsburgh* (N. York, 1948); e *The New York Times*, 30 de agosto de 1937, pág. 16.

(119) Citado em *Time*, 1.º de junho de 1953, pág. 38.

portantes, desfrutando posições que lhes permitiram usufruir, em benefício próprio, a acumulação de vantagens.

Muito poucos, entre os que adquiriram grande fortuna, passaram a maior parte da existência útil avançando de uma posição para outra, dentro e entre as hierarquias das grandes empresas. Essa subida arrastada foi feita por apenas 6% dos muito ricos em 1900 e 14% em 1950. Mesmo os que aparentemente se elevaram lentamente na hierarquia das empresas, raramente parecem ter subido graças ao seu talento na administração de negócios. Com muito mais freqüência, o talento que revelaram foi o de advogado ou — mais raramente — de inventor industrial.

A subida demorada só é compensadora quando se transforma numa acumulação de vantagens; essa transformação é, freqüentemente, resultado de uma fusão de companhias. Habitualmente, a fusão ocorre quando as companhias são relativamente pequenas, e é cimentada pelo casamento — como aconteceu quando os du Ponts compraram Laflin & Rand, seu maior concorrente, e Charles Copeland — assistente do presidente de Laflin & Rand — tornou-se tesoureiro assistente de du Pont e casou-se com Luisa D'Anbelot du Pont.[120]

O movimento lento através de uma série de posições nas grandes empresas também pode significar que a pessoa acumulou bastantes informações internas e bastantes amizades para poder, com um mínimo de riscos ou sem nenhum risco, especular na promoção ou manipulação de títulos. É por isso que a geração de 1925 contém a maior proporção dos muito ricos que fizeram a longa subida; o mercado estava, então, aberto a esses lucros, e as regras da especulação não eram tão difíceis como mais tarde se tornariam.

Qualquer que seja o tipo de aventura que permite ao rico transformar seu dinheiro numa grande fortuna, numa determinada altura os homens da "burocracia" foram tão "empreendedores" como os clássicos fundadores de fortunas depois da Guerra Civil. Muitos, na verdade — como Charles W. Nash[121] — lançaram-se sozinhos à organização de suas companhias. Uma vez dado o pulo, muitos desses homens, especialmente o grupo de 1925, adotaram todo o espírito aventureiro

---

(120) Ver *The New York Times*, 2 de fevereiro de 1944.
(121) Ver *The New York Times*, 7 de junho de 1948.

e um pouco mesmo da grandeza dos barões ladrões de fins do século XIX.

A carreira econômica dos muito ricos não foi nem "empreendedora" nem "burocrática". Além disso, entre eles, muitos dos que assumiram a direção das firmas de suas famílias são tão "empreendedores" ou "burocratas" quanto os que não dispuseram de tal herança. "Empreendedor" e "burocrata" são palavras da classe média, tendo conotações de classe média, e não podem ser violentadas para conter as conjunturas das carreiras da alta vida econômica da América.

O termo inadequado "empreendedor" não tem o mesmo sentido quando aplicado aos pequenos homens de negócios e aos homens que chegaram a possuir as maiores fortunas americanas. O burguês sóbrio, fundador de uma pequena firma, a expansão gradual de seus negócios sob cuidadosa vigilância até tornar-se uma grande empresa americana, não proporciona um quadro real dos fundadores de fortunas nos altos níveis.

O empreendedor, na imagem clássica, deveria correr certo risco, não apenas com seu dinheiro, como com sua própria carreira; mas dado o grande pulo, habitualmente não precisa correr sérios riscos, pois começa a desfrutar a acumulação de vantagens que levam à grande fortuna. Se houver algum risco, uma outra pessoa o estará correndo. Ultimamente, como durante a II Guerra Mundial, e na tentativa de Dixon-Yates, essa outra pessoa tem sido o governo dos Estados Unidos. Se o homem de negócios da classe média tem uma dívida de $ 50.000, bem pode ver-se em apuros. Mas se conseguir uma dívida de $ 2 milhões, seus credores, se puderem, acharão mais conveniente dar-lhe oportunidades de ganhar dinheiro para poder pagar-lhes. [122]

Os barões ladrões de fins do século XIX habitualmente fundavam ou organizavam companhias que se tornavam trampolins para as acumulações financeiras que os colocavam entre os muito ricos. De fato, 55% destes, em 1900, deram o primeiro passo na direção da grande fortuna pelo grande pulo de promover ou organizar suas próprias companhias. Em 1925,

---

(122) Ver Wallace DAVIS, *Corduroy Road* (Houston, 1951). Ver também o testemunho de James D. Stietenroth, antigo primeiro tesoureiro da Mississippi Power and Light Co., em relação ao contrato Dixon-Yates, reproduzido no relatório da Comissão do Senado que investigou o monopólio na indústria da energia, sob o título *Monopoly in the Power Industry* (Washington, 1955).

porém, e novamente em 1950, somente 22% dos muito ricos deram esse salto.

Raramente os homens de qualquer dessas gerações se tornam muito ricos pela tutela enérgica de uma firma grande. A acumulação de vantagens exigiu habitualmente a fusão de outros negócios com o inicialmente fundado — uma operação financeira — até que se formasse um grande truste. A manipulação de títulos e um jogo legal bastante rápido são as principais chaves do êxito desses saltos empreendedores. Graças a tais recursos, atingiram posições que representam uma acumulação de vantagens.

O principal fato econômico sobre os muito ricos é essa acumulação de vantagens: os que têm grande riqueza ocupam uma série de posições estratégicas para fazê-la render ainda mais. Entre os muito ricos na América, hoje, 65% dedicam-se a empresas que suas famílias lhes passaram, ou estão simplesmente vivendo das rendas, dos juros enormes proporcionados por esses bens. Os restantes 35% empenham-se mais ativamente no alto jogo econômico, se não mais ousadamente do que os outrora chamados empreendedores, mas que no capitalismo moderno são, mais exatamente, considerados os políticos do mundo das empresas.

Há várias formas de se tornar rico. Em meados do século XX nos Estados Unidos, torna-se cada vez mais difícil ganhar e acumular dinheiro bastante para conseguir chegar ao alto. O casamento por dinheiro sempre foi uma questão delicada, e quando se relaciona com muito dinheiro, freqüentemente incômoda e, por vezes, insegura. O roubo, quando já não se tem muito dinheiro, é empresa perigosa. Quem se empenha realmente em ganhar dinheiro, e durante tempo suficiente, acaba recuperando o capital. Se as cartas estiverem marcadas, a pessoa em questão estará ganhando ou roubando, ou ambos, de acordo com o lado da mesa em que estiver sentado. Não é comum, e não foi nunca um fato predominante, criar uma grande fortuna americana apenas através de um pequeno negócio, até fazer dele uma grande empresa. Não é comum, e não foi nunca um fato predominante, acumular cuidadosamente até chegar ao alto, num arrastar-se lento, burocrático. É difícil subir ao alto, e muitos que tentam caem em meio do caminho. É muito mais fácil e mais seguro nascer no alto.

6

Nas gerações anteriores, a principal oportunidade, habitualmente, com o dinheiro de outros, constituía a chave. Nas gerações mais recentes, a acumulação de vantagens baseadas na posição do avô e do pai substitui a grande oportunidade. Nas três últimas gerações, a tendência é inequívoca: hoje, apenas 9% dos muito ricos vieram de baixo; apenas 23% eram da classe média; 68% vieram das classes superiores.

A incorporação da economia dos Estados Unidos ocorreu num continente de abundantes recursos naturais, povoado rapidamente por imigrantes dentro de uma estrutura jurídica e política disposta e capaz de permitir que os homens, como particulares, realizassem a tarefa. Foi o que fizeram. E realizando sua tarefa histórica de organização para o lucro, a industrialização e incorporação, adquiriram para seu uso particular as grandes fortunas americanas. Dentro do sistema de empresas privadas, tornaram-se os muito ricos.

Ao compreender o poder da propriedade e ao estabelecer instrumentos para sua proteção, os muito ricos se envolveram, e estão hoje profundamente entrincheirados, no mundo das altas empresas da economia americana do século XX. Não as grandes fortunas, mas as grandes empresas, são as unidades importantes de riqueza, às quais as pessoas de fortuna se ligam sob formas várias. A empresa é a fonte de riqueza, e a base do poder e prestígio estáveis da riqueza. Todos os homens e famílias de grande fortuna se identificam hoje com as grandes empresas nas quais seus recursos estão empenhados.

Economicamente, como já vimos, nem herdeiros nem acumuladores se tornaram uma classe rica e ociosa de pessoas desocupadas e cultas. Há dessas pessoas entre eles, mas quase três quartas partes dos muito ricos de hoje continuam a ser mais ou menos, de uma forma ou de outra, economicamente ativos. Suas atividades econômicas são, evidentemente, atividades de empresa: promoção, administração, direção e especulação.

Além do mais, as famílias de fortuna ao penetrarem no mundo da empresa, ali encontraram os administradores dessas fortunas que, como tivemos oportunidade de ver, não são exa-

tamente pobres, e não constituem na realidade uma espécie econômica totalmente diversa dos muito ricos. O centro de organização das classes de fortuna se deslocou, evidentemente, o bastante para incluir outros poderes além dos representados pelas grandes famílias ricas. O sistema de propriedade, do qual os homens ricos formam parte tão essencial, foi fortalecido pela sua reorganização administrativa, e vem sendo suplementado pela camada executiva, dentro e entre as grandes empresas, que trabalha ativamente no interêsse dos ricos associados.

Socialmente, os homens e mulheres das grandes fortunas americanas ocuparam seus lugares como líderes dos vários 400 metropolitanos. Dos 90 membros dos muito ricos de 1900, somente nove estavam incluídos na lista de Ward McAllister, em 1892; mas aproximadamente a metade das famílias de nossa lista de 1900 tem descendentes que em 1940 eram incluídos no Registro Social de Filadélfia, Boston, Chicago ou New York. Os muito ricos são membros destacados dos 400 metropolitanos. Pertencem a seus clubes, e muitos deles, e quase todos os seus filhos, foram a Groton, depois a Harvard, ou a outras escolas semelhantes. Doze dos quinze filhos (que viveram até a idade da universidade) de 10 dentre os muito ricos de 1900 que Frederick Lewis Allen escolheu como os principais financistas de 1905 freqüentaram Harvard ou Yale; ou outros três foram para Amherst, Brown e Colúmbia. [128]

Os muito ricos não reinam sozinhos no alto de hierarquias visíveis e simples. São complementados pelos agentes e por hierarquias na estrutura corporativa da economia e do Estado, o que não significa terem sido substituídos. Econômica e socialmente, os muito ricos não declinaram. Depois da crise e depois do *New Deal,* tiveram que operar com técnicos legais habilidosos (tanto no governo como fora dele) cujos serviços são essenciais no campo dos impostos e regulamentações governamentais, reorganização e fusões de sociedades anônimas, contratos de guerra e relações públicas. Adotaram também todos os tipos concebíveis de coloração protetora para a natureza essencialmente irresponsável de seu poder, criando a imagem do rapaz da cidade pequena que teve êxito, do "estadista industrial", do grande inventor que "cria empregos", mas

---

(128) Cf. Frederick Lewis ALLEN, *op. cit.*, pág. 85.

que, apesar de tudo isso, continua sendo apenas um sujeito comum.

Aconteceu que os muito ricos não são hoje tão visíveis quanto pareciam aos observadores da idade do sensacionalismo, por exemplo — que proporcionaram a última visão realmente pública do alto da sociedade americana. A ausência de informações sistemáticas e a distração do "interesse humano" comum nos levam à suposição de que eles realmente não existem. Mas estão bem vivos entre nós — embora muitos se ocultem nas organizações impessoais onde seu poder, riqueza e privilégios estão ancorados.

V I

Os principais executivos

Muitos dos que se dispõem a louvar a economia americana baseiam sua argumentação numa curiosa mistura de noções sobre os principais executivos das grandes empresas. Dentro do sistema livre de empresas privadas, dizem eles, cresceu um grupo de executivos inteiramente diverso dos "brutais industriais antigos", egoístas na utilização dos métodos impiedosos de um capitalismo há muito morto. Esses executivos, que ascenderam à cúpula, chegaram a ocupar a posição de depositários responsáveis, árbitros imparciais e corretores peritos para uma variedade de interesses econômicos, inclusive os de milhões de pequenas economias empregadas em ações das grandes companhias americanas, mas também dos assalariados e consumidores que se beneficiam do grande fluxo de mercadorias e serviços.

Afirma-se que esses executivos são responsáveis pelo refrigerador na cozinha e pelo automóvel na garagem — bem como pelos aviões e bombas que protegem a América de um perigo imediato. Todos eles, ou quase todos, teriam vindo de baixo, do começo da escada; seriam rapazes do campo que tiveram êxito na cidade grande, ou imigrantes pobres que vieram para a América e hoje desfrutam o sonho de êxito que ela permite. Dispondo dos conhecimentos técnicos que fizeram a América uma grande nação, eficientes, direitos, honestos, os principais executivos, diz-se com freqüência, deviam realmente ter autorização para administrar o governo, pois se tais homens estivessem na direção da coisa pública, não haveria desperdício, corrupção, infiltração. A política suja, em suma, se transformaria num negócio limpo.

Num nível de sofisticação um pouco mais elevado, porém, dizem-se coisas bem desagradáveis sobre os executivos. No fi-

nal das contas são homens poderosos, homens que estão no poder há pouco, e sobre que repousa sua força? Não são os donos das empresas e, não obstante, dão as ordens em todas elas. Se seus interesses são distintos do interesse dos proprietários legais, quais são, então? Não terão eles realizado uma revolução silenciosa, uma revolução de gerentes feitas da cúpula, e não transformou esta o sentido mesmo da propriedade? Não terão, em suma, os antigos expropriadores sido agora expropriados pelos seus gerentes assalariados? Talvez os principais executivos sejam depositários de interesses econômicos vários, mas como controlar a honestidade com que desempenham tal função? E não deveria ser o Estado, sujeito ao controle de um eleitorado livre, o depositário responsável, árbitro imparcial, corretor experimentado dos interesses contrários das forças em choque?

Tanto as coisas agradáveis como as desagradáveis ditas sobre os executivos são geralmente errôneas e confusas. As primeiras não passam, com freqüência, de conversa infantil de analfabetos em Economia; as segundas baseiam-se quase sempre em deduções apressadas de alguns fatos simples sobre a escala, organização e sentido da propriedade privada na América. Pois nas noções agradáveis e desagradáveis sobre os altos círculos econômicos um fato simples costuma ser ignorado: os altos executivos e os muito ricos *não* são duas classes distintas e claramente separadas. Estão muitíssimo misturados no mundo das empresas e privilégios, e para compreendê-los devemos compreender também os níveis superiores de seu mundo das corporações.

1

As empresas são os centros organizados do sistema de propriedade privada: os principais executivos são os organizadores desse sistema. Como homens econômicos, são ao mesmo tempo criaturas e criadores da revolução administrativa que, em resumo, transformou a propriedade de uma ferramenta de operário num instrumento complexo pelo qual o trabalho deste é controlado, obtendo-se lucro com ele. O pequeno industrial já não é, há muito, a chave da vida econômica da América; e em muitos setores econômicos onde ainda existem pequenos produtores e distribuidores, estes lutam vigorosamente — e têm

de lutar, para não serem esmagados — para que as associações de classe ou os governos atuem por eles, tal como as empresas agem para a grande indústria e finanças.[124]

Os americanos gostam de considerar-se o povo mais individualista do mundo, mas entre eles a empresa impessoal avançou o máximo, e atinge hoje toda área e todo detalhe da vida diária. Menos de dois décimos de 1% das companhias manufatureiras e mineradoras dos Estados Unidos empregam atualmente metade de toda a população trabalhadora em indústrias básicas.[125] A história da economia americana desde a Guerra Civil é portanto a história da criação e consolidação desse mundo associado de propriedade centralizada.

I. No desenvolvimento de cada uma das principais linhas industriais, a concorrência entre muitas firmas pequenas tende a ser mais freqüente no começo da indústria. Há, em seguida, uma série de trapaças e manobras que, com o tempo, resultam na consolidação e fusão. Como conseqüência da concorrência inicial, surgem os Cinco Grandes, os Três Grandes, conforme o caso: um pequeno grupo de firmas que divide entre si o lucro possível no ramo, e que domina as decisões tomadas pela indústria ou que possam afetá-la. "O poder exercido pelas poucas grandes firmas", observou John K. Galbraith, "é diferente apenas em proporção e precisão de sua atuação do poder do monopólio de uma única firma".[126] Se concorrem entre si, o fazem menos em termos de preço do que em termos de "desenvolvimento do produto", publicidade e embalagem.[127] Nenhuma firma isolada entre eles decide, mas por outro lado as decisões também não são determinadas por um mercado autônomo, em regime de concorrência. Há, simplesmente, muita coisa em jogo para permitir que esse método desorganizado predomine. As decisões se tornam, explicitamente ou não, atribuição das comissões; os Três Grandes, ou os Quatro, de uma forma ou de outra, participam das principais decisões

---

(124) Ver Mills, *White Collar: The American Middle Classes* (New York: Oxford University Press, 1951), capítulos 2 e 3.

(125) Calculado pelo *Bureau* do Censo, *1951 Annual Survey of Manufactures*, e "The Fortune Directory of the 500 Largest U. S. Industrial Corporations", *Fortune*, julho de 1955, Suplemento.

(126) John Kenneth Galbraith, *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power* (N. York, 1952).

(127) Para a corroboração, com dados recentes, da opinião de Gardiner Means sobre a rigidez de preço na economia de grandes empresas, ver John M. Blair, "Economic Concentration and Depression Price Rigidity", *American Economic Review*, vol. XLV, maio de 1955.

de seu interesse. Para isso não se necessita nenhuma conspiração explícita, nem é provável que esta exista. O importante é que cada grande produtor tome decisões na base de sua impressão das reações dos outros grandes produtores.

II. No processo de consolidação de empresas, muitos proprietários de indústrias e mesmo administradores assalariados mantêm uma visão muito estreita, e não se podem desligar de suas companhias particulares. Administradores tendo sentimentos menos pessoais em relação às firmas individuais habitualmente deslocam os primeiros, bitolados por sua experiência e seus interesses. Nos altos níveis, os que comandam as grandes empresas devem saber ampliar sua visão para se tornarem porta-vozes industriais, e não apenas chefes de uma ou de outra das grandes firmas. Em suma, devem saber ver, além dos interesses e da política de uma companhia, os que são da conveniência da indústria. Há ainda outro passo que alguns costumam dar: ir além do interesse e da perspectiva industrial para o interesse e a perspectiva de classe das grandes empresas como um todo.

A transição da companhia para a indústria e desta para a classe é auxiliada pelo fato de ser a propriedade associada, num sentido limitado, dispersa. A dispersão mesma da propriedade entre os muito ricos e os principais executivos das grandes empresas contribui para a unidade da classe, pois o controle de muitas empresas através dos vários processos jurídicos exclui os interesses dos pequenos proprietários, mas não dos grandes.[128] A difusão da propriedade de importância se faz dentro de um círculo muito restrito; os executivos e proprietários não podem simplesmente defender os interesses limitados de cada propriedade: seus interesses se identificam com os de toda a classe das grandes empresas.

III. Os 6,5 milhões de pessoas que possuíam ações em sociedades anônimas em 1952 constituem menos de 7% da população adulta.[129] Mas isso não é tudo — esse fato, em si,

---

(128) Cf. Ferdinand LUNDBERG, *America's 60 Families* (1937), Apêndice E.

(129) O número de acionistas em 1952, e a proporção que representavam entre os vários grupos de ocupação e de renda que se seguem, são extraídos de um estudo de Lewis H. KIMMEL, *Share Ownership in the United States* (Washington, 1952). Cf. também "1955 Survey of Consumer Finances", *Federal Reserve Bulletin*, junho de 1955, que revela que somente 2% das "unidades consumidoras" possuem $ 10.000 ou mais em ações. Sobre a população adulta em 1950, ver *World Almanac, 1954*, pág. 259.

pode induzir a erro. O importante é saber, em primeiro lugar, quais os tipos de pessoas que tinham ações. E segundo, como se distribui a proporção de ações que possuem.

Em primeiro lugar: 45% dos executivos, 26% de todos os profissionais liberais, e 19% de todos os que têm cargos de supervisão, têm ações. Mas apenas 0,2% dos trabalhadores não-especializados, 1,4% dos semi-especializados e 4,4% de capatazes e trabalhadores especializados têm ações.[130] Cerca de 98,6% de todos os trabalhadores da indústria não possuem qualquer ação.

Segundo, em 1952 apenas 1,6 milhões (25%) dos 6,5 milhões de pessoas que tinham ações receberam $ 10.000 anuais de todas as fontes reunidas. Não sabemos que parte, dessa importância, vinha de dividendos, mas há razões para acreditar que a proporção média não fosse grande.[131] Em 1949, cerca de 165.000 pessoas — ou um décimo de 1% de todos os adultos dos E. U. A. — receberam 42% de *todos* os dividendos de empresas destinados a indivíduos. A renda mínima dessas pessoas, naquele ano, foi de $ 30.000.[132] A idéia de uma distribuição realmente ampla da propriedade econômica é uma ilusão fomentada: na melhor das hipóteses, 0,2 ou 0,3% da população adulta possui ações, realmente compensadoras, do mundo das sociedades anônimas.

IV. As principais empresas não são um grupo de gigantes esplendidamente isolados. Estão entrelaçadas por associações explícitas, dentro de suas respectivas indústrias e regiões, e em superassociações como a Associação Nacional de Industriais. Tais organizações formam uma unidade entre a elite administrativa e outros membros dos ricos associados. Transformam os limitados poderes econômicos em poderes de toda a indústria e toda a classe, e os utilizam, primeiramente, no setor eco-

(130) Entre esses grupos polares de acionistas, estão os fazendeiros, dos quais 7% possuem ações. Cf. KIMMEL, *op. cit.*

(131) Em 1936 apenas cerca de 55.000 pessoas — menos de 1% de todos os acionistas — receberam $ 10.000 por ano em dividendos. Cf. "The 30,000 Managers", *Fortune*, fevereiro de 1940. Em 1937 pessoas com rendas de $ 20.000 ou mais — excluindo os lucros e perdas de capital — receberam entre 40 e 50% de todos os dividendos das sociedades anônimas, e representaram menos de 1% de todos os acionistas. Ver Comissão Temporária de Emergência Nacional, "Final Report to the Executive Secretary", pág. 167.

(132) Além disso 13% dos lucros das sociedades anônimas em 1949 foram para pessoas que tinham rendas isentas de impostos ou inferiores a $ 5.000 por ano. Calculado segundo a Divisão de Rendas Internas do Departamento do Tesouro, "Statistics of Income for 1949, Part I".

nômico, como por exemplo em relação ao trabalho e suas organizações; e segundo, no setor político, onde desempenham importante papel. E incutem nas fileiras dos pequenos homens de negócios as opiniões dos altos negócios.

Quando essas associações se tornam desunidas, com diferentes linhas de pensamento, surgem entre elas grupos que tentam impor seus programas e dar orientação à sua política.[133] Nesses altos círculos econômicos e suas associações vêm existindo há muito, por exemplo, tensões entre a "velha guarda" dos conservadores práticos e os "liberais da economia", ou conservadores sofisticados.[134] A velha guarda representa a perspectiva, quando não os interesses inteligentes, dos setores econômicos mais estreitos. Os liberais representam as novas classes proprietárias como um todo. São "sofisticados" por serem mais flexíveis em sua adaptação a fatos políticos como o *New Deal* e o trabalhismo, por terem adotado e praticado a retórica liberal dominante com objetivos próprios e por terem tentado ir à crista, ou mesmo um pouco à frente, dessa tendência dos acontecimentos, ao invés de combatê-la, como fazem os conservadores práticos.

V. O crescimento e as interligações das empresas, em suma, significaram a elevação de uma elite de executivos mais sofisticada, e que dispõe de uma certa autonomia em relação a qualquer interesse específico relacionado com a propriedade. Seu poder é o poder da propriedade, mas esta nem sempre, ou quase nunca, é do tipo estreito. É, na realidade prática, a propriedade com atributos de toda uma classe.

Não seria, no final das contas, estranho que num país tão dedicado à propriedade privada, e onde esta adquiriu tais proporções, e numa atmosfera que nos últimos 50 anos tem sido bem hostil, onde os homens de recursos econômicos também possuem, pelo que nos dizem continuamente, a maior capacidade administrativa e gerencial do mundo — não seria estranho, portanto, que eles *não* se consolidassem, mas apenas vagassem ao sabor da corrente, da melhor forma possível, reagindo apenas aos ataques que lhes são feitos dia a dia?

---

(133) Cf. Floyd HUNTER, *Community Power Structure* (University of North Carolina Press, 1953); e Robert A. BRADY, *Business as a System of Power* (Columbia University Press, 1943).

(134) Cf. MILLS, *The New Men of Power* (N. York, 1948).

VI. Essa consolidação do mundo das corporações é sublinhada pelo fato de existir dentro dêle uma complexa rede de diretorias entrelaçadas. "Diretorias entrelaçadas" não é apenas uma expressão: significa uma característica sólida da vida econômica, e uma âncora sociológica da comunhão de interesses, da unificação de perspectivas e política, que predomina entre as classes proprietárias. Qualquer análise detalhada de um segmento maior do mundo econômico revela tal fato, especialmente quando a política está nele envolvida. Como dedução mínima, podemos dizer que tais disposições permitem um intercâmbio de opiniões de modo conveniente e mais ou menos formal entre os que partilham dos interesses dos ricos associados. De fato, se não houvesse essas diretorias interligadas, teríamos de suspeitar a existência de canais de contato menos formais, embora sempre adequados. As estatísticas das diretorias interligadas não constituem um índice claro da unidade do mundo das sociedades anônimas, ou da coordenação de sua política: pode haver e há uma política coordenada sem diretorias interligadas, bem como diretores interligados numa política coordenada. [135]

VII. A maioria das companhias de trinta bilhões ou mais começou no século XIX. Seu crescimento foi possibilitado não só pela tecnologia da máquina, mas também pelos hoje pri-

---

(135) Para detalhes sobre as diretorias interligadas em 1938, ver a Monografia n.º 29 do TNEC, "The Distribution of Ownership in the 200 Largest Non-financial Corporations"; cf. também Monografia do TNEC n.º 30, "Survey of Shareholdings in 1710 Corporations with Securities Listed on a National Securities Exchange". Em 1947, os dados relacionados com as bases mais amplas das empresas nos E.U.A., financeiras e não-financeiras, foram praticamente os mesmos dos diretores-proprietários das principais 200 empresas não-financeiras de 1938: de 10.000 pessoas que ocupavam cargos de direção em 1.600 principais empresas, cerca de 1.500 tinham postos em mais de uma direção. Desde 1914, é ilegal à mesma pessoa ocupar cargo de direção em duas empresas concorrentes. Em 1951, a Comissão Federal de Comércio argumentou que desejava uma ampliação da lei, para incluir duas ou mais empresas de certas proporções, concorrentes ou não. "A atual lei é... indevidamente limitada em sua concepção da concorrência que pode ser impedida pelas diretorias interligadas. A lei se aplica apenas onde há, ou houve, concorrência entre as companhias interligadas. Não se aplica no caso em que essas companhias venham a se tornar concorrentes e provavelmente se tornariam, se não fossem os efeitos dessa interligação... (A lei) só é aplicável às interligações diretas entre concorrentes, embora existam também possibilidades de redução da concorrência em interligações indiretas". Ver *Report of the Federal Trade Commission on Interlocking Directorates* (Washington).

Em 1950 havia 556 postos de diretor nas 25 maiores empresas da América. Um homem (Winthrop W. Aldrich), hoje embaixador na Grã-Bretanha, tinha postos de direção em quatro dessas companhias (Chase National Bank, American Telephone and Telegraph Company, New York Central Railroad e Metropolitan Life Insurance Company). Sete pessoas tinham postos em três

mitivos instrumentos de escritório, como máquinas de escrever, calculadoras, telefones, impressão rápida e, naturalmente, a rede de transportes. A técnica eletrônica das comunicações e controle de informações se está tornando tal que ainda maior centralização é possível. Circuitos fechados de televisão e calculadoras eletrônicas colocam o contrôle de um número imenso de unidades de produção — por mais descentralizadas que essas unidades técnicas possam estar — ao alcance de um homem no escritório principal. O equipamento complexo e especializado da sociedade anônima inevitavelmente será reunido e controlado com maior facilidade.

A tendência no mundo das empresas é unir as unidades financeiras maiores em complexas redes de administração, muito mais centralizadas do que hoje. A produtividade tem aumentado e aumentará de maneira fabulosa, especialmente quando a automação tornar possível ligar várias máquinas de forma a eliminar a necessidade de grande parte do controle humano no ponto de produção, hoje necessário. Isso significa que os executivos de empresas não terão de administrar imensas organizações de pessoal; antes, segundo as palavras do *Business Week,* estarão "operando uma grande organização mecânica usando um número cada vez menor de pessoas". [136]

Nada disso foi ou é hoje inevitável; certamente, as proporções enormes das modernas empresas não podem ser explicadas como resultando de uma maior eficiência. Muitos especialistas consideram o tamanho típico atual desses gigantes co-

---

dessas companhias, simultaneamente; 40, em duas companhias; e 451 só ocupavam um cargo de direção. Dessa forma, 105 dos 556 lugares nos conselhos dessas 25 companhias eram ocupados por 48 homens. Ver o quadro preparado para o congressista Emanuel Celler, presidente da Comissão de Assuntos Jurídicos da Câmara dos Deputados, pelo Serviço de Referência Legislativa da Biblioteca do Congresso em *Hearings Before the Subcommitee on the Study of Monopoly Power of the Committee on the Judiciary* (Washington, 1951).

A concentração do poder das empresas e a coordenação informal do mundo comercial — com e sem diretorias interligadas — chegaram a tal ponto que o Departamento do Trabalho calcula que apenas cerca de 147 empregadores realmente negociem os termos de salários com suas respectivas forças de trabalho. Essas negociações ditam os poderes gerais dos contratos de trabalho; milhares de outros empregadores poderão realizar também conversações, mas são altas as probabilidades de que estas terminarão segundo o padrão estabelecido pelos poucos contratos gigantescos. Ver *Business Week,* 18 de outubro de 1952, pág. 148; Frèderick H. HARBISON e Robert DUBIN, *Patterns of Union-Management Relations* (Chicago, 1947); MILLS, *The New Men of Power;* Frederick H. HARBISON e John R. COLEMAN, *Goals and Strategy in Collective Bargaining* (N. York, 1951).

(136) "Special Report to Executives on Tomorrow's Management", *Business Week,* 15 de agosto de 1953.

mo excedendo já aos limites da eficiência. Na verdade, a relação entre o tamanho da empresa e a eficiência é desconhecida; além disso, a escala da empresa moderna habitualmente é conseqüência mais de fusões financeiras e administrativas do que da eficiência técnica.[137] Inevitável ou não, o fato é que hoje as grandes empresas americanas parecem mais Estados dentro do Estado do que simples companhias particulares. A economia da América tem sido em grande parte incorporada, e dentro de sua incorporação os diretores das empresas se assenhorearam das inovações técnicas, acumularam as grandes e pequenas fortunas existentes, espalharam riqueza e capitalizaram o futuro. Dentro dos limites financeiros e políticos da sociedade anônima, a própria revolução industrial se concentrou. As grandes empresas controlam as matérias-primas, e as patentes de invenções para transformá-las em produtos acabados. Controlam os mais caros talentos jurídicos — e portanto os melhores — do mundo, para inventar e aperfeiçoar-lhes defesas e estratégias. Empregam o homem como produtor e fabricam as coisas que ele compra como consumidor. Vestem-no, alimentam-no e investem seu dinheiro. Fabricam o equipamento com que ele vai à guerra e financiam o estardalhaço publicitário e as asneiras obscurantistas das relações públicas, que o cercam durante e entre as guerras.

Suas decisões particulares, tomadas segundo os interesses do mundo como que feudal da propriedade privada e da renda, determinam o volume e a forma da economia nacional, o nível de emprego, a capacidade aquisitiva do consumidor, os preços anunciados, os investimentos canalizados. Não os banqueiros

---

(137) "Em última análise", diz John M. Blair, da Comissão de Comércio Federal, "a suposição generalizada de que a propriedade e controle de várias unidades de produção por uma empresa única contribui para a eficiência baseia-se numa esmagadora ausência de fatos comprovadores. A única vantagem perceptível nessas grandes empresas é a compra de materiais, que sem dúvida resulta mais de sua superior capacidade aquisitiva do que de qualquer eficiência técnica ou administrativa." (John M. Blair, "Technology and Size", *American Economic Review*, maio de 1948, n.º 2.) Blair argumenta que a tecnologia moderna, ao contrário do que ocorria no século XIX e em princípios dêste, é uma força que leva à descentralização, e não à consolidação. Pois as novas técnicas — como a substituição do vapor pela eletricidade e do ferro e aço pelos metais leves, ligas, plásticos e madeira compensada — reduzem a escala de operações a ponto de reduzir os lucros. Com esse progresso tecnológico, a rentabilidade máxima de uma fábrica será atingida a uma escala de operações muito inferior à até então necessária. "Em suma... é de esperar que a crescente substituição por esses novos materiais reduza o volume de capital necessário por unidade de produção, com isso provocando a organização de fábricas mais novas, menores e mais eficientes." *Ibid.*, pág. 124

e os financistas de Wall Street, mas os grandes proprietários executivos, em suas empresas autofinanciadas, têm as chaves do poder econômico. Não os políticos do governo visível, mas os principais executivos que participam dos diretórios políticos, de fato ou por procuração, têm o poder e os meios de defender os privilégios de seu mundo. Se não reinam, governam muitos dos pontos vitais da vida diária na América, e nenhum poder consegue opor-se com eficiência aos deles, nem eles, como homens de empresas, desenvolveram qualquer forma de consciência que pudesse restringir-lhes a atuação.[138]

---

(138) Nem a busca de um novo equilíbrio provocado por um poder de retaliação, empreendida pelo economista John K. Galbraith, nem a procura de uma consciência de empresa que exercesse poder restritivo, feita pelo teórico jurídico A. A. Berle, Jr., é convincente. Ambos se empenham em mostrar limitações ao poder das companhias: Galbraith num processo de fora para dentro, numa nova versão da teoria do equilíbrio; Berle, de dentro para fora, numa estranha idéia da consciência dos poderosos.

I. Muitas exceções podem ser observadas em qualquer equilíbrio que prevaleça entre os novos gigantes. Algumas indústrias são integradas desde a fonte de abastecimento até o consumidor final; e noutras como a de construções, o empreiteiro individual é esmagado entre fortes sindicatos e abastecedores, ao invés de equilibrar-se com eles. Além disso, como o próprio Galbraith reconhece, o "poder de retaliação" não funciona em períodos de inflação, pois então a resistência das companhias às exigências salariais se reduz, e é fácil transferir o aumento do custo para o consumidor, cuja procura, por sua vez, é tão intensa que o varejista tem premência de satisfazê-las, e não pode por isso pressionar a companhia produtora. Nessas épocas, as grandes unidades, longe de serem mantidas em equilíbrio, transformam-se numa "coalizão contra o público". Os grandes blocos de poder atiram-se ao consumidor, ao invés de beneficiá-lo pela neutralização entre si. O poder de mercado, por sua vez, não "provoca" exatamente um poder de retaliação com a exceção das ferrovias, os sindicatos não se desenvolveram nas grandes indústrias enquanto o governo não os apoiou, na década de 1930. Nem as cadeias de lojas prosperaram em equilíbrio com os automóveis ou o petróleo, mas antes no campo relativamente não-concentrado de abastecimento de alimentos. Em suma, o novo equilíbrio não é auto-regulador. Para ver que o poder não gera automaticamente outro poder neutralizante, basta pensar nos trabalhadores agrícolas e nos funcionários de colarinho branco. Mas a unidade mais fraca, propõe Galbraith, *deve* organizar uma oposição; talvez então possa conseguir a ajuda do governo, e o governo *deve* apoiar o lado mais fraco de um desequilíbrio. Assim a fraqueza, bem como a força, leva à neutralização do poder, e *a teoria do grande equilíbrio torna-se menos uma teoria do fato do que uma orientação para a política governamental*, uma proposta moral de ação estratégica. Além disso, presume-se que o governo seja menos um elemento integral do equilíbrio do que um árbitro tendencioso, apoiando os que dispõem de menor poder no mercado. Quando as concepções do grande equilíbrio são expostas com as qualificações e exceções necessárias, não parecem tão compulsoras como a ousada afirmação inicial de "poder de retaliação". Como a "concorrência" entre pequenos industriais que pretende substituir, o "poder de retaliação" entre os grandes blocos é antes uma esperança ideológica do que uma descrição da realidade, mais dogma do que realismo. (Cf. GALBRAITH, *op. cit.*, e *American Economic Review*, maio de 1954, para críticas de Galbraith.)

II. Quanto à procura de uma consciência de empresa, feita por Berle, basta ver o resto deste capítulo para uma exposição sobre os homens que presumidamente a desenvolveram. Numa economia monetária, a subordinação dos princípios morais às razões da conveniência pode seguir o caminho *mais curto* ou mais longo. A inclinação para os lucros a grande prazo, para

2

O mundo das sociedades anônimas tem apenas duas ou três gerações, e não obstante, nesse curto espaço de tempo, selecionou e criou tipos de homens que subiram com ele e dentro dele. Que tipo de homens são? Não nos interessa aqui a grande massa dos gerentes, nem o executivo médio — mesmo que tal concepção possa ter sentido e ser reveladora. Interessa-nos os homens da cúpula do mundo das sociedades anônimas — e cúpula segundo o critério que eles mesmo adotam para se classificarem mutuamente: as posições de controle que ocupam.

Os principais executivos são homens que ocupam os dois ou três altos postos de comando em cada uma da centena, aproximadamente, de empresas que, medidas pelas vendas e capital, são as maiores. Se relacionarmos, em qualquer ano, essas principais empresas em todas as linhas industriais, e de seus altos escalões selecionarmos os presidentes e presidentes de suas juntas, teremos relacionado os principais executivos. Temos seis ou sete estudos cuidadosos desses homens, abrangendo o período do século passado.[139]

São os principais executivos das grandes empresas uma raça de homens diferente, ou simplesmente uma coleção heterogênea de americanos? Serão o que Balzac teria chamado de verdadeiro tipo social? Ou representam uma amostra dos ame-

o ganho estável, numa economia integrada com instituições políticas e apoiada em aquisições militares, exige que as companhias se tornem políticas; e hoje elas são, naturalmente, tanto instituições políticas como econômicas. No primeiro caso, são totalitárias e ditatoriais, embora externamente exibam muita retórica defensiva e liberal em suas relações públicas. Berle, em suma, confunde um sistema de relações públicas atuante com uma "alma de empresa". Cf. A. A. BERLE, Jr., *The 20th Century Capitalist Revolution* (N. York, 1954), e a crítica que lhe é feita por Ben B. Seligman em *Dissent*, inverno de 1955.

(139) F. W. TAUSSIG e C. S. JOSLYN abriram caminho, coligindo informações sobre cerca de 7.000 homens de negócios relacionados no registro de diretores de Poor, de 1928: *American Business Leaders: A Study in Social Origins and Social Stratification* (N. York, 1932).

MILLS analisou 1.464 "eminentes homens de negócios americanos", cujas biografias estavam incluídas no *The Dictionary of American Biography*, e que nasceram entre 1570 e 1879: "The American Business Elite: A Collective Portrait", *The Journal of Economic History*, dezembro de 1945.

William MILLER organizou a principal e melhor coleção de biografia dos líderes econômicos. Analisou pessoalmente o material e publicou sobre ele

ricanos de êxito? Os altos dirigentes das grandes companhias não são, e nunca foram, uma coleção heterogênea de americanos — são um tipo social perfeitamente uniforme, que teve vantagens excepcionais de origem e preparo, e não se enquadram nos muitos estereótipos que se fabricam sobre eles.

Os altos dirigentes de 1950 não são rapazes da roça que tiveram êxito na cidade: embora 60% da população na época em que nasceram (1890) vivessem nas áreas rurais, apenas 35% dos executivos de 1950 vieram de comunidades rurais. E isso era ainda mais exato nos "bons velhos tempos"; em 1870,

---

quatro artigos: "American Historians and the Business Elite", *Journal of Economic History*, novembro de 1949, que compara 190 líderes econômicos de 1903 com seus 188 contemporâneos políticos; "The Recruitment of the Business Elite", *Quarterly Journal of Economics*, maio de 1950, que trata das origens sociais dos líderes econômicos de 1903 em comparação com a população geral: "American Lawyers in Business and Politics", *Yale Law Journal*, janeiro de 1951, que compara as características sociais dos advogados encontrados entre os líderes econômicos de 1903 com a dos advogados participando de política; e "The Business Bureaucracies: Career of Top Executives in the Early Twentieth Century", *Men in Business: Essays in the History of Entrepreneurship* (organizado por William MILLER, Harvard University Press, 1952), que analisa as carreiras dos homens de negócios de 1903. MILLER reuniu também material biográfico sobre 412 líderes econômicos de 1950.

Sob a direção de MILLER, no Centro de Pesquisas de História Industrial, na Universidade de Harvard, realizou-se estudo semelhante sobre os líderes industriais de 1870-1879: ver Frances W. GREGORY e Irene D. NEU, "The American Industrial Elite in the 1870's: Their Social Origins", *Men in Business*.

Uma análise de todas as três gerações feita por Suzanne I. KELLER, "Social Origins and Career Lines of Three Generations of American Business Leaders", Columbia University, 1954. Usando uma abordagem semelhante à de MILLER, a revista *Fortune* analisou um grupo de 900 executivos de cúpula em 1952 — os três homens melhor pagos nas 250 maiores empresas industriais, nas 25 maiores ferrovias e nas 20 maiores empresas de serviços públicos: "The Nine Hundred", *Fortune*, novembro de 1952, que representa a maior amostra contemporânea existente, um bom material que não teve análise adequada. Cf. também Mabel NEWCOMER, "The Chief Executives of Large Business Corporations", *Explorations in Entrepreneurial History*, Vol. V (Harvard University, 1952-3) que trata dos principais executivos de empresa em 1899, 1923 e 1948.

Todos esses estudos sobre carreiras, bem como outros usados neste livro, apresentam, porém, muitas dificuldades técnicas de interpretação; a informação de que se necessita freqüentemente é difícil de desentranhar, e o leitor pode ser facilmente levado ao erro. Por exemplo, a superficial "origem social do Senador Clifford Case, de New Jersey", julgada segundo a ocupação de seu pai, é "agradável, mas não próspera": é filho de um pastor protestante, que morreu quando o senador tinha 16 anos. Seu tio, porém, foi senador estadual e, por 23 anos, juiz da Corte Suprema. (Ver *Times*, 18 de outubro de 1954, pág. 21). Sobre os perigos inerentes à utilização desses estudos estatísticos sobre carreiras, como previsão do curso dos acontecimentos sociais, ver Richard H. S. CROSSMAN, "Explaining the Revolution of Our Time: Can Social Science Predict Its Course?", *Commentary*, julho de 1952.

As cifras nas seções 2 e 3 deste capítulo são, exceto quando outra referência é mencionada, da análise que KELLER faz dos dados de MILLER; em nenhum caso tais dados foram usados quando não estavam em acordo com outros estudos importantes: podemos, portanto, considerar os números apresentados no texto como um consenso geral de todos os estudos de importância já feitos.

apenas metade dos executivos nascera na roça, comparados com 93% da população de 1820.

Não são imigrantes, pobres ou ricos, nem mesmo filhos de imigrantes que tivessem êxito na América. As famílias de cerca de metade dos executivos de 1950 se instalaram na América antes da Revolução — proporção que não é muito diferente da população em geral e decerto representa um declínio em relação aos executivos de 1870, dos quais 86% dos executivos do período posterior à Guerra Civil nasceram no exterior — e apenas 6% dos de 1950, menos de metade dos 15% de estrangeiros entre a população representativa na época de seu nascimento. A proporção de filhos de estrangeiros — da segunda geração — aumentou, especialmente nas indústrias mais novas, de distribuição e de entretenimento e comunicações em massa; mas ainda continua abaixo do nível representativo. Mais de três quartos dos executivos de 1950 são americanos natos, filhos de pais também americanos natos.

Os executivos de empresas são predominantemente protestantes e, em relação às proporções da população em geral, sua maioria é antes de episcopais ou presbiterianos do que de batistas ou metodistas. Os judeus e católicos entre eles são em número menor do que entre a população em geral.

Esses americanos urbanos, brancos, protestantes, nasceram em famílias das classes superior e média superior. Seus pais eram principalmente homens de negócios: 57% são filhos de negociantes, 14% de profissionais liberais e 15% de agricultores. Somente 12% são filhos de trabalhadores assalariados ou de funcionários burocráticos de categoria inferior. Sua origem os marca enfaticamente como um grupo à parte, quando nos lembramos de que na época em que começaram a vida — cerca de 1900 — apenas 8% de todos os homens da América se dedicavam aos negócios, e apenas 3% eram profissionais liberais. Cerca de 25% eram "agricultores" — uma denominação ambígua — e quase 60%, cinco vezes mais do que a proporção observada entre executivos, eram assalariados.

Além disso, à parte o declínio de rapazes do campo, os executivos surgidos depois da Guerra Civil têm origens ocupacionais substancialmente idênticas. Em qualquer período, mais de 60% — e perto dos 70% — dos executivos americanos vieram das classes comerciais e profissionais, e nunca mais de 10

ou 12% do nível de assalariados ou empregados burocráticos de nível inferior. Na verdade, apenas 8% dos avós paternos dos executivos de 1950 eram trabalhadores assalariados ou em escritório, ao passo que 57% da população masculina ocupavam essa posição. Desses avós, 54% eram homens de negócios ou profissionais liberais, numa época em que apenas 9% da população adulta tinham tais ocupações; 33% dos avós eram fazendeiros ou agricultores, aproximadamente o mesmo índice da população masculina em geral.

Hoje, há pelo menos duas gerações que os altos dirigentes das grandes companhias americanas, como grupo, se distanciaram muito das fileiras dos trabalhadores assalariados ou funcionários burocráticos. Na verdade, suas famílias são, em substanciais proporções, cidadãos de boa reputação nas sociedades locais da América. E apenas 2,5% dos principais executivos que tinham menos de 50 anos de idade em 1952 (a mais nova safra) vinham de famílias das fileiras dos trabalhadores assalariados. [140]

Em 1870, apenas 1 ou 2% da população adulta americana se havia formado em universidades, mas cerca de um terço dos executivos daquela época teve instrução superior. Entre os executivos de hoje, uma proporção nove vezes superior (60%) é de formados em faculdades, em relação aos homens brancos entre 45 e 55 anos (7%). Além disso, quase metade deles teve educação formal adicional, 15% em Direito, 15% em Engenharia, e cerca da mesma proporção em cursos e escolas diversas. [141]

Os executivos típicos, hoje como no passado, nasceram com grande vantagem: seus pais tinham pelo menos níveis de ocupação e renda de classe média superior; são protestantes, brancos, e americanos natos. Esses fatores de origem levaram diretamente à sua segunda grande vantagem: são bem educados, no sentido de terem boa instrução. Sua origem teve influência nessas vantagens educacionais, como se vê pelo simples fato de que entre eles — como entre qualquer grupo que pudéssemos

---

(140) "The Nine Hundred", *op. cit.*

(141) Estendendo-se a amostra a mais executivos, a proporção dos 900 de 1952 que se formaram em escolas superiores é aproximadamente a mesma (65%), mas apenas um terço deles teve especialização posterior. Do grupo mais jovem de executivos de hoje — os de menos de 50 anos — 84% se formaram em escolas superiores. Ver "The Nine Hundred", *op. cit.*

estudar — os de origem mais alta tiveram as melhores oportunidades de educação formal.

Os salários dos executivos variam um pouco conforme a indústria, mas em 1950 os 900 executivos mais importantes tinham, em média, 70.000 dólares por ano. Os altos dirigentes entre eles percebiam cerca de 100.000.[142] Mas os salários não constituem tipicamente sua única fonte de renda. Nas pastas de praticamente todos os principais executivos há uma divisão preparada para receber sempre novos certificados de ações. Há muitos lugares de ancoragem segura no mundo das empresas, mas a mais garantida é a posição de dono de grandes pedaços de propriedade associada. Na grande empresa o fato de não serem os executivos os donos da propriedade que administram significa que suas decisões não arriscam a propriedade pessoal. Quando os lucros são altos, continuam a receber altos salários e gratificações. Quando não são altos, seus salários continuam bons, embora as gratificações sejam reduzidas. A grande maioria dos executivos, hoje, além de seus salários, recebe gratificações ou bônus, em ações ou dinheiro, e freqüentemente divididas por um determinado número de anos.[143] Em 1952, entre os executivos melhor pagos estavam Crawford Greenewalt, presidente da E. I. du Pont de Nemours and Co., com 153.290 dólares de salários e 350.000 em gratificações; Harlow Curtice, então um dos quatro vice-presidentes executivos da General Motors, recebia 151.200 dólares de salários e 370.000 de gratificações; Eugene G. Grace, presidente da Bethlehem Steel Corporation, recebia 150.000 dólares de salários e $ 306.652 de gratificações. Charles E. Wilson, com seu conhecido salário e suas ações, era o executivo mais bem pago da indústria americana: $ 201.000 de salários e $ 380.000 em gratificações, mais um total ignorado em dividendos.[144]

Os executivos não constituem uma "classe ociosa",[145] mas vivem com todo o conforto. Aos 50 ou 60 anos, a maioria

---

(142) Ver *ibid.*, pág. 133.

(143) Ver o estudo sobre 127 executivos de 57 principais companhias, apresentado por *Business Week*, 31 de maio de 1952. Setenta e dois deles recebiam vantagens adicionais além de seus salários.

(144) Cf. *Business Week*, 23 de maio de 1953, págs. 110 e segs.

(145) Não sabemos exatamente, através de amostragem adequada, o ritmo de trabalho dos executivos, mas temos alguns fatos recentes sobre um pequeno grupo de dirigentes do Oeste, que recebiam salários de $ 35.000 ou mais; não temos informações sobre seus bens e suas rendas de dividendos. Cerca

deles tem casas suntuosas, habitualmente no campo, mas não muito longe de "suas cidades". Depende um pouco da cidade terem ou não residência urbana — isso é mais provável em New York ou Boston do que em Los Angeles. Recebem altas rendas, de seus salários e de dividendos que podem ser superiores a estes. A essa altura de suas vidas, expandem-se em muitas direções. Adquirem fazendas enormes e dedicam-se a criações de luxo. Wilson, de Detroit e Washington, tem gado Ayrshire em sua fazenda do Michigan e pretende experimentar uma raça nova em sua fazenda da Luisiana.[146] Cyrus Eaton tem gado de chifres curtos. O General Eisenhower, em proporções mais modestas, dedica-se ao Aberdeen-Angus. Os executivos são, sem dúvida, bem numerosos entre as três ou quatro mil pessoas que têm barcos de mais de 20 metros, ou de 15 toneladas de deslocamento. Podem participar de caçadas a cavalo, e além do mais, como George Humphrey, usar casacos vermelhos nessas caçadas. O ócio de muitos dos principais executivos é consumido pelas suas residências no campo e muita caçada. Alguns vão, de avião particular, para as florestas canadenses, outros têm casas próprias em Miami ou Hobe Sound.

A leitura de livros não é uma das características dos executivos americanos, exceto os livros sobre "administração" e histórias de detective. "A maioria dos altos dirigentes quase nunca lê drama, grande ficção, os filósofos ou os poetas. Os que se aventuram nessa área... são realmente exceções, vistos pelos seus colegas com surpresa e incredulidade."[147] Os círculos executivos não se misturam muito com os de interesses artísticos ou literários. Entre eles estão os que não gostam de ler

---

de 37 nesse grupo de 111 homens começam a trabalhar mais ou menos às 10 da manhã, encerram o expediente às 3 da tarde, "levam três horas almoçando, jogam golfe ou vão pescar duas ou três vezes por semana, freqüentemente esticam seu fim de semana por quatro ou cinco dias. Todos desse grupo, com apenas cinco exceções, eram donos de suas companhias ou diretores de pequenos negócios locais". Apenas 10 (9%) trabalhavam toda uma semana de 40 horas. Mas 64 (cerca de 58%) trabalhavam realmente muito: "Eram quase todos empregados de grandes empresas nacionais... Trabalhavam de 69 a 112 horas por semana, e trabalho duro... A maioria estava no escritório às 8 da manhã e deixava-o às 6,30 da tarde, com uma pilha de trabalho para ser feito em casa; quando jantavam fora (três vezes por semana, em média) eram sempre jantares de negócios." De um estudo feito por Arthur Stanley TALBOTT, noticiado pelo *Time*, 10 de novembro de 1952, pág. 109.

(146) *The New York Times*, 10 de abril de 1955, pág. 74.

(147) Ver "Why Don't Businessmen Read Books?", *Fortune*, maio de 1954.

um relatório ou uma carta com mais de uma página, sendo generalizado esse desgosto pelas palavras. Os discursos longos lhes parecem supeitos, exceto quando os oradores são eles mesmos, e naturalmente não têm tempo para isso. Pertencem à idade dos resumos, das condensações, das cartas de dois parágrafos. As leituras que têm de fazer ficam, freqüentemente, delegadas a outros, que recortam e resumem para eles. Preferem conversar e ouvir do que ler ou escrever. Aprendem muito do que sabem nas mesas de conferência e de amigos em outros setores.

3

Se tivéssemos de estabelecer esquemas das carreiras externas dos executivos, encontraríamos vários tipos mais ou menos distintos:

I. Os empreendedores, por definição, começam ou organizam um negócio com o dinheiro próprio ou com recursos de outros, e à medida que o negócio cresce, também aumenta sua estatura de executivo. Menos educado do que os outros executivos, esse tipo tende a começar a trabalhar cedo e a ter trabalhado em várias companhias. Segundo o cuidadoso levantamento de Suzanne I. Keller, um total geral de 6% dos principais executivos de empresas, em 1950, na América, seguiram tal caminho até o alto.

II. Alguns executivos são colocados em companhias de propriedade de seu pai ou outros parentes, e posteriormente herdam suas posições. Esses homens começam a trabalhar com mais idade do que os outros tipos, e freqüentemente não trabalham senão na empresa em que acabam por atingir o alto. Nessas companhias, porém, trabalham freqüentemente por períodos consideráveis, antes de assumir os postos-chaves de comando. Cerca de 11% dos executivos de 1950 se enquadravam nesse tipo.

III. Outros 13% não começaram absolutamente no mundo dos negócios, mas como profissionais liberais, principalmente advogados. O trabalho em suas profissões leva — habitualmente após algum êxito profissional — a se transformarem em presidentes de empresas ou de juntas. Segundo William Miller,

à medida que a incorporação da economia se processou, as companhias sentiram, por um lado, a necessidade de entrar em contato com advogados em cargos públicos e, por outro, "de recorrer cada vez mais aos conselhos jurídicos particulares ao tomar as decisões diárias relacionadas com os negócios. A procura desses conselhos, realmente, tornou-se tão grande que os mais bem pagos advogados metropolitanos, quase sem exceção, fizeram desse tipo de atividade o centro de seu trabalho, depois de 1900, com prejuízo da advocacia tradicional. E muitos advogados cederam às blandícias das empresas e se tornaram advogados da casa e, freqüentemente, executivos regulares. [148] Hoje, o êxito da empresa depende, consideravelmente, da proporção em que reduz seus impostos, aumenta seus projetos especulativos através de fusões, controla os órgãos regulamentadores do governo, influencia as legislaturas estadual e nacional. Assim, o advogado se está tornando uma figura central na grande empresa.

IV. Esses três tipos de carreiras — a do empreendimento, a da família e a profissional — foram seguidos por cerca de um terço dos principais executivos de 1950. A carreira dos demais 68% constitui-se de uma série de movimentos, durante um longo período de tempo, dentro e entre os vários níveis e círculos das sociedades anônimas.

Há duas gerações, 36% dos executivos — em relação a apenas 6% de hoje — eram de empreendedores; 32% vinham de família, em contraposição ao 11% de hoje; havia cerca da mesma proporção entre os profissionais liberais (14%) que hoje (13%). Firme e rapidamente — de 18% em 1870 para 68% em 1950 — a carreira de executivo de empresa tornou-se um movimento dentro e entre as hierarquias das sociedades anônimas.

Se examinarmos as carreiras dos 900 principais executivos de 1950 — o maior grupo já estudado — verificamos que a maioria começou a trabalhar para grandes companhias, e que cerca de um terço só trabalhou para a companhia que atualmente chefia. O maior número deles trabalhou para uma ou duas empresas, e mais de 20% trabalharam para três ou quatro.

---

(148) William Miller, "American Lawyers in Business and Politics", *op. cit.*, pág. 66.

Há, portanto, tipicamente, uma espécie de cruzamento de limites empresariais em sua ascensão. Mesmo assim, sua idade média, quando empregados pela companhia onde hoje trabalham, foi de 29 anos aproximadamente.

Cerca de um terço, como seria de esperar pela sua origem e educação, começou na atual companhia como executivo. Bem mais de um terço — na realidade, 44% — começou nos vários "departamentos". Isso nos deixa 24% para ter seu início como funcionários ou operários. Devemos, porém, ter cautela na interpretação desses números. Empregos insignificantes não representam nada, em si, especialmente se considerarmos a formação e a educação superior desses executivos. Ocupar um cargo burocrático, ou melhor ainda, na fábrica, durante algum tempo, "para aprender o negócio", é freqüentemente uma espécie de ritual para algumas famílias ou companhias. De qualquer modo, a maioria dos *altos* dirigentes começou já no nível executivo. A maioria dos homens mais jovens começou nos departamentos mais especializados. Por exemplo: mais de um terço dos que tinham menos de 50 anos ocuparam cargos no departamento de vendas antes de passar às altas funções que hoje desempenham.[149]

Tais são os fatos exteriores sobre a carreira de um executivo. Mas os fatos exteriores, por mais somados que sejam, não têm o mesmo valor do desenvolvimento interno dessa carreira. Há o arrastar-se burocrático e há o salto do empreendedor. Mas há também os arranjos, os golpes, as manobras. Palavras como empreendedor e burocrata não são mais adequadas para transmitir a realidade das altas carreiras do que para acumulação de grandes fortunas. São, como observamos em relação aos muito ricos, palavras da classe média, que conservam as limitações de perspectiva a ela inerentes.

"Empreendedor" sugere um homem cercado de riscos, fundando uma empresa e acompanhando cuidadosamente seu crescimento até transformar-se numa grande companhia. Em 1950, um quadro muito mais preciso da atividade de "empreendedor" na elite das sociedades anônimas é o da organização de uma ma-

---

(149) Como tinham aproximadamente 29 anos quando ingressaram em suas companhias, e nelas permaneceram cerca do mesmo tempo — 29 anos — e ocupam o atual posto há 6 anos, levaram em média 23 anos para chegar ao alto. Esses números, e os dos dois parágrafos do texto, são extraídos de "The Nine Hundred", *op. cit.*

nobra financeira que funde um grupo de arquivos com outro. Os principais executivos de hoje quase não organizam novas empresas, preferindo continuar com as já estabelecidas. E, como mostrou Robert A. Gordon, são menos criadores, menos inquietos e menos dinâmicos do que os coordenadores profissionais de decisões, "aprovando decisões que lhes chegam... através de subordinados, mas tomando cada vez menos a iniciativa". [150]

É comum, nos estudos sobre os executivos, chamar de "burocrática" a essa carreira, mas, rigorosamente falando, isso não está certo. A carreira burocrática, adequadamente definida, não significa apenas uma subida de um nível para o seguinte, numa hierarquia de postos. Compreende isso, mas o que é mais importante, representa o estabelecimento de qualificações rigorosas e unilaterais para cada um dos postos ocupados. Habitualmente essas qualificações exigem um preparo formal específico e exame de habilitações. A carreira burocrática também significa que os homens trabalham pelo progresso no salário, sem esperança de chegar a possuir mesmo uma parte da empresa, de obter pessoalmente uma parte da propriedade acumulada da companhia, através de bônus ou de opções para ações, ou de planos de assistência e aposentadoria.

Tal como a palavra "empreendedor", quando usada para a carreira dos muito ricos de hoje, freqüentemente induz a erro, assim a palavra "burocrata" usada em relação a executivos de empresas nos altos níveis é inadequada. Tanto o progresso dos principais executivos como a acumulação dos muito ricos nos altos níveis estão definitivamente confundidos num mundo "político" de grupos nas empresas. Progredir dentro e entre as hierarquias das empresas privadas significa ser escolhido para o progresso pelos superiores — administrativos e financeiros — e não existem regras rigorosas e impessoais de qualificações ou precedência para todos os que participam do processo.

Nos níveis superiores do mundo das sociedades anônimas, as carreiras não são nem "burocráticas", nem "empreendedoras", e sim uma composição de proveitos, envolvendo os especuladores, homens com grandes fortunas americanas, e executivos em postos com oportunidade de ganhar dinheiro. Os donos já não podem dizer como William H. Vanderbilt em 1882, "Dane-se

---

(150) Robert A. GORDON, *Business Leadership in the Large Corporation* (Washington, 1945)

o Público!" Nem podem dizer isso os executivos, sozinhos. Juntos — como um grupo de igrejinhas — poderão dizer o que quiserem, embora hoje sejam habitualmente muito espertos e entendidos de relações públicas para dizê-lo, e, além do mais, não têm essa necessidade.

4

Não há, decerto, um só tipo de hierarquia nas empresas, embora uma característica geral pareça predominar no mundo das sociedades anônimas. Relaciona-se com uma camada Número Um, na cúpula, e cujos membros individualmente — e muito mais na forma de comitês — agem como conselheiros e recebem relatórios de uma camada Número Dois, de administradores executivos. [151]

É da camada Número Um que os muito ricos e os principais executivos fazem parte. Os homens da Número Dois são pessoalmente responsáveis por determinadas unidades, fábricas, departamentos. Situam-se entre as hierarquias ativas, executivas, e a cúpula dirigente, perante a qual são responsáveis. E em seus relatórios mensais e anuais a essa cúpula, um grupo de perguntas é da maior importância: Ganhamos dinheiro? Se ganhamos, quanto? Se não ganhamos, por quê?

As decisões dos executivos individuais na cúpula estão sendo lentamente substituídas pelos esforços das comissões ou juntas, que julgam as idéias apresentadas, habitualmente, pelos de níveis imediatamente inferiores. Os homens do departamento técnico, por exemplo, podem discutir durante meses com os homens de venda sobre um pneu sem câmara, antes que os principais executivos cheguem a uma conferência sobre o assunto, no nível operacional. [152] A idéia não lhes pertence, e muito menos a decisão, mas O Julgamento. Nos altos níveis, esse julgamento habitualmente está relacionado com o emprego de dinheiro para ganhar mais dinheiro, e em conseguir que os outros façam o trabalho necessário. A "administração" de um grande negócio consiste essencialmente em conseguir que

---

(151) Sobre os executivos "Número Dois", ver, por exemplo, *Business Week*, 2 de janeiro de 1954, sobre a organização du Pont.

(152) Ver *Business Week*, 16 de maio de 1953.

alguém faça algo que outro alguém venderá a um terceiro por mais do custo. John L. McCaffrey, principal diretor da International Harvester, disse recentemente: "... ele (presidente de uma empresa) raramente fica acordado muito tempo pensando sobre finanças ou processos ou vendas ou produção ou engenharia ou contabilidade... Quando aborda tais problemas, o presidente pode focalizar sobre eles toda energia e julgamento experimentado, o conhecimento passado de toda a sua organização." E continua, revelando o que os altos dirigentes pensam à noite: "O maior problema da indústria é estar cheia de seres humanos."

Os seres humanos nos níveis médios são principalmente especialistas. "Sentamos às nossas mesas o dia inteiro", continua ele, "enquanto à nossa volta estão girando numerosas atividades especializadas, algumas das quais apenas vagamente compreendemos. E para cada uma delas, há um especialista... Todas, sem dúvida, são boas de se ter. Todas parecem necessárias. Todas são úteis, em várias ocasiões. Mas chegamos ao ponto em que a maior tarefa do presidente é compreender o bastante de todas essas especialidades para que, ao enfrentar um problema, possa passá-lo ao grupo de entendidos adequado... Como manter o interesse, e aproveitar ao máximo, os especialistas que são muito especializados para serem promovidos? De um lado, a companhia necessita realmente do conhecimento dos especialistas para realizar suas complicadas operações. Por outro lado, é necessário encontrar nalguma parte os que constituirão a alta direção no futuro. E essa alguma parte só pode ser, principalmente, a própria empresa, para que exista um moral administrativo ... vivemos num mundo complicado — que tem problemas espirituais e morais ainda maiores do que os econômicos e técnicos. Para que o tipo de sistema de empresas que temos atualmente sobreviva, é necessário que nele haja homens capazes de tratar dos dois tipos de problemas." [153]

É abaixo dos altos níveis, onde as hierarquias administrativas são especializadas e variam segundo a linha industrial e o contorno administrativo, que os tipos mais "burocráticos" de

---

(153) John L. McCaffrey, num discurso de 10 de junho de 1953, perante os diplomandos de um curso sobre Administração, na Universidade de Chicago, e mais tarde impresso sob o título "What Corporation Presidents Think About at Night", *Fortune*, setembro de 1953.

executivos e técnicos vivem sua vida de empresa. E é abaixo dos altos níveis, no domínio dos homens do Número Dois, que se situa a responsabilidade. A camada Número Um é quase sempre muito alta para ser culpada, e tem muitos outros abaixo dela para serem responsabilizados. Além disso, sendo a cúpula, quem pode atribuir a culpa a seus membros? É algo assim como a "tropa" e o "estado-maior", estabelecidos pelo exército. A cúpula é o estado-maior; a camada Número Dois é a tropa e, portanto, operacional. Todo oficial do exército sabe que para tomar decisões sem ter responsabilidades, é preciso estar no estado-maior. [154]

Nos níveis médios, a especialização é necessária. Mas o especialista de operação não subirá — só o homem de visão mais "geral". Que significa isso? Significa, pelo menos, que o especialista está abaixo do nível em que os homens têm os olhos abertos para os lucros. O homem de "visão", não importa o que esteja fazendo, pode ver claramente como aumentar os lucros da empresa como um todo, a prazos longos ou imediatamente. O homem que sobe à cúpula é o homem de visão ampla cuja "especialidade" coincide com os objetivos da empresa, que é o máximo de lucros. Se acharem que ele realizou esse objetivo, ascenderá no mundo da empresa. A capacidade financeira é o principal elemento de decisão, e geralmente quanto mais alto o executivo, maior atenção dedica aos aspectos financeiros da empresa. [155]

Além disso, quanto mais perto da cúpula se encontra o executivo, mais importantes são os grupos proprietários e as influências políticas para a sua carreira. Esse fato, bem como considerações para admissão, são revelados numa carta que Lammot du Pont escreveu, em 1945, em resposta à sugestão de um executivo da General Motors de que o General George C. Marshall fosse nomeado para a junta de diretores. M. du Pont discutiu a proposta: "Minhas razões para não apoiar sua indicação para a junta de diretores são: primeiro, a idade dele (o general tinha então 65 anos); segundo, o fato de não ter ações; e terceiro, sua falta de experiência nos negócios industriais." Alfred P. Sloan, presidente da General Motors, con-

---

(154) Cf. *Business Week*, 3 de outubro de 1953.

(155) Ver GORDON, *op. cit.*; F. DRUCKER, *The Practice of Management*, (New York, 1954).

siderando o assunto, concordou de modo geral, mas acrescentou: "Penso que o General Marshall nos poderia ser útil, quando se reformar, depois de sua atual comissão — suponho que ele continue vivendo em Washington, levando em conta a posição que ocupa na comunidade e entre o governo, e as relações que tem — e suponho ainda que ele se identifique com nosso pensamento e com o que procuramos fazer, isso poderia ser útil para reduzir a atitude geral negativa em relação às grandes empresas, das quais somos um símbolo e um ramo lucrativo, ao mesmo tempo. Parece-me que haveria certa razão, e se assim fosse, a questão da idade não teria maior importância."

Discutindo outras indicações, Sloan escreveu a W. S. Carpenter, um dos grandes acionistas da du Pont e da General Motors: "George Whitney (diretor da G. M. e presidente de J. P. Morgan & Co.) pertence à junta de diretores de várias organizações industriais. Movimenta-se bastante porque vive em New York, onde os contatos são fáceis e estabelecidos continuamente. Douglas (Lewis W. Douglas, membro da junta de diretores da G. M., presidente da Mutual Life Insurance Company, antigo embaixador na Grã-Bretanha) é, a seu modo, uma figura bastante pública. Parece empregar grande parte do tempo em outras coisas. Creio que tais pessoas trazem às nossas juntas uma atmosfera mais ampla do que a proporcionada pelos "diretores da du Pont" e pelos diretores da General Motors." [156]

Vejamos um caso recente de manobras de empresas, que envolveu vários nomes predominantes nos altos círculos financeiros. Robert R. Young — incorporador financeiro e especulador — resolveu recentemente substituir William White, principal executivo da New York Central Railroad, cuja carreira de executivo se fizera totalmente dentro de empresas ferroviárias. [157] Young venceu, mas terá isso realmente importân-

---

(156) As duas cartas foram publicadas pelo *The New York Times*, 7 de janeiro de 1953, págs. 33 e 35.

(157) Durante um almoço, Young ofereceu a White o título de "diretor de operações" e opção de ações — "uma oportunidade de comprar ações da Central a preço fixo sem qualquer obrigação de pagá-las a menos que se valorizassem". White recusou, anunciando que se Young entrasse na luta, cancelaria seu contrato: 120.000 dólares de salários anuais até a aposentadoria aos 65 anos, uma gratificação de consultor de 75.000 dólares por ano durante cinco anos, e em seguida uma pensão vitalícia de 40.000 dólares anuais.

Imediatamente, White contratou, com os fundos da Central, uma firma de relações públicas por $ 50.000 anuais, mais despesas, transferiu a verba de publicidade da Central, de 125 milhões, para a luta iminente, e contratou

cia? O êxito no mundo das empresas não segue os padrões mostrados no romance *Executive Suite,* no qual o jovem com inclinações técnicas, exatamente como William Holden, ganha fazendo um discurso sincero sobre a responsabilidade das empresas. Além dos favores de dois amigos, membros dos muito ricos, Young teve uma renda, nos últimos 17 anos — em sua maioria juros de capital — de bem mais de $ 10 milhões. Sua renda anual é bem superior a um milhão, sua mulher tem meio milhão por ano — e conseguem conservar, depois dos impostos, cerca de 75% dessa renda.[158] Nenhuma ficção que conhecemos começa sequer a perceber as realidades do mundo das sociedades anônimas de hoje.

5

Quando os executivos de sucesso rememoram suas carreiras, freqüentemente acentuam o que denominam de "elemento de sorte". O que é isso? Contam-nos que George Hum-

---

os serviços de um solicitador profissional de Wall Street. Em Palm Beach, Young começou a manobrar os grupos entre os ricos e entre amigos com contatos para controlar blocos de ações. Seu lado obteve três importantes adesões dos muito ricos — Allen P. Kirby, da fortuna Woolworth, e dois outros homens, cada qual com mais de $ 300 milhões: Clint Murchison e Sid Richardson. As coisas se colocaram de tal modo que um bloco de 800.000 ações a $ 26 a ação (no valor de 20,8 milhões) foi controlado. Evidentemente, os multimilionários não tiveram que desembolsar dinheiro para comprar tais ações — tomaram-no emprestado, principalmente da Allegheny Corporation, que Young presumivelmente pode tratar como sua propriedade pessoal, e da qual é dono de 0,07%. E tomaram empréstimos para cobrir todos os riscos possíveis, com exceção de 200.000 ações. Estavam, todos eles, incluídos na nova junta de diretores. Young conseguiu reunir 800.000 ações com direito a voto.

Chase National Bank, uma organização de Rockefeller, tinha a cautela dessas ações, e vendeu-as a Murchison e Richardson. John McCloy, presidente da Junta do Banco, conseguiu que White se entrevistasse com Richardson e Murchison, que voaram no dia seguinte para New York. Os texanos, que tinham então 12,5% da New York Central, tentaram conseguir um acordo. Fracassaram, e a luta pelos votos dos acionistas menos compactos teve início. (Os fatos e citações são de John Brooks, "The Great Proxy Fight", *The New Yorker,* 3 de julho de 1954. Ver também *Business Week,* 24 de julho de 1954).

O grupo de Young gastou $ 305.000 (mais tarde, o New York Central reembolsou essa importância, custeando assim tanto os vencedores como os vencidos). Cem agentes de White, de costa a costa, procuraram acionistas, bem como vários milhares de empregados voluntários da ferrovia. Young também contratou uma firma de solicitação profissional, e aproveitou os serviços de Diebold, Inc., fábrica de móveis de escritório de propriedade de Murchison — 250 de seus vendedores foram contratados para solicitar procurações para os votos. Com a vitória de Young, essa firma passou a fornecer todos os móveis da New York Central. (Ver *Business Week,* 15 de maio de 1954.)

(158) Ver *The New York Post,* 16 de abril de 1954.

phrey não pode passar sem ter "homens de sorte" trabalhando com ele. Traduzido dessa linguagem mágica, isso quer dizer que há uma acumulação no êxito nas empresas. Quem tem êxito evidencia sorte, e tendo sorte, é escolhido pelos que estão acima, conseguindo com isso novas oportunidades de ter mais êxito. Repetidas vezes, no exame de perto da carreira de um executivo, observamos como os homens dos mesmos círculos se escolhem mutuamente. Humphrey, por exemplo, fazia parte do comitê consultivo do Departamento de Comércio. Ali conheceu Paul Hoffman. Mais tarde, quando Hoffman foi chefiar a Administração de Cooperação Econômica, chamou Humphrey para tomar conta de uma comissão consultiva sobre indústria alemã. O General Clay trava conhecimento com ele. Clay conhece, naturalmente, o General Eisenhower, e portanto quando este sobe, Clay recomenda Humphrey ao seu íntimo amigo, Presidente Eisenhower. [159]

Há outro ponto que se relaciona com a rede de amigos que as pessoas denominam "sorte": a vida social da empresa. É suposição razoável que parte da carreira de um executivo é passada "politicando". Como qualquer político, especialmente quando está na cúpula, ou próximo dela, o executivo bem sucedido tenta conquistar amigos e fazer alianças, e passa, é de supor, boa parte do tempo imaginando os movimentos do grupo que julga ser-lhe contrário. Participa do jogo do poder, e isso parece parte da carreira da elite administrativa.

Para que a empresa se perpetue, os principais executivos julgam que devem perpetuar-se, ou a homens como eles — homens do futuro, não só preparados como doutrinados. Foi o que quis dizer um homem com alto posto numa das maiores companhias de petróleo do mundo, ao afirmar que era "realmente um produto da companhia, como os dois milhões de barris de petróleo por esta produzidos diariamente". À medida que se aproximam do alto e do centro, os futuros executivos se tornam membros de uma série de grupos, a que com freqüência se referem confusamente como uma equipe. Devem pesar opiniões, não fazer juízos rápidos, enquadrar-se na equipe da empresa e no grupo social. Sendo a carreira realmente da empresa, o progresso é obtido servindo-se à empresa, o que signi-

(159) Cf. Robert COUGHLIN "Top Managers in Business Cabinet", *Life*, 19 de janeiro de 1953.

fica servindo aos que estão incumbidos dela e que julgam quais são seus interesses.[160]

A carreira de direção se faz quase totalmente dentro do mundo de empresas; menos de um em cada dez homens em altos postos, nas três últimas gerações, chegou diretamente a uma posição de cúpula vindo das hierarquias de profissões liberais ou outras. Além disso, é cada vez mais uma carreira dentro de uma mesma companhia: em 1870, mais de seis em cada 10 diretores ganharam o alto vindos de outras empresas, mas, em 1950, quase 7 em cada 10 o fizeram dentro de uma mesma companhia.[161] Primeiro vem a vice-presidência, depois a presidência. É preciso ser bem conhecido, bem estimado; é preciso ser um iniciado.

O sucesso no alto mundo das empresas é evidentemente determinado pelos padrões de seleção que predominam e pela aplicação pessoal desses padrões por homens que já estão no alto. A elevação depende dos elogios dos superiores. A maioria dos altos dirigentes muito se orgulha de sua capacidade de "julgar os homens". Mas quais os padrões desse julgamento? Não são claros e objetivos e para os colocados em níveis inferiores, ambíguos. Os professores de "psicologia comercial" se têm ocupado inventando termos mais opacos, e procurando "traços de executivo", mas a maioria de suas "pesquisas" é tolice sem importância, como se pode ver facilmente, examinando os critérios que predominam, as características pessoais e sociais dos homens de êxito, e seu estilo de vida dentro da empresa.

Nos níveis inferior e médio da administração, critérios objetivos, ligados à execução de deveres funcionais, freqüentemente são os predominantes. É mesmo possível determinar regras de promoção e torná-las conhecidas num processo burocrático. Em tais condições, aplicação e energia freqüentemente são recompensadas, sem que se desenvolva necessariamente o que poderíamos chamar de uma carreira. Mas quando o homem dos níveis inferiores se candidata a uma posição mais alta, o julgamento firme, a visão ampla, e outros traços menos tan-

(160) A citação sobre o alto dirigente da maior companhia petrolífera do mundo é de *Business Week*, 17 de abril de 1954, pág. 76. Sobre a perpetuação de executivos como os já existentes, ver Melville DALTON, "Informal Factors in Career Achievements", *American Journal of Sociology*, n.º 5, março 1951.

(161) Ver KELLER, *op. cit.*, pág. 108-111.

gíveis do caráter de homem de empresa, tornam-se necessários. "O caráter", observou a revista *Fortune,* até mesmo a aparência que o homem tem como executivo, tornou-se mais importante do que a capacidade técnica. [162]

Ouvimos dizer com freqüência que a experiência prática é que conta, mas é uma concepção muita limitada, pois os que estão na cúpula controlam as oportunidades de adquirir o tipo de experiência prática que valeria para as tarefas superiores de julgamento firme e manobras cuidadosas. Esse fato é freqüentemente obscurecido pela referência a uma qualidade abstrata, transferível, denominada "capacidade administrativa", mas muitos dos que se aproximaram dos altos círculos (sem deles participar) suspeitaram que tal coisa provavelmente não existe. Além disso, mesmo que houvesse essa habilidade generalizada, somente os mal informados acreditariam ser ela necessária nos altos postos, principalmente políticos, ou que uma empresa se daria ao trabalho de escolher um homem de $ 200.000 por ano para executar semelhante tarefa. Para isso, basta um homem de $ 20.000 por ano, ou melhor ainda, basta contratar uma firma de administração, e é isso o que faz o homem de $ 200.000 por ano. Parte de sua "capacidade administrativa" consiste precisamente em conhecer suas próprias limitações e onde encontrar alguém com o conhecimento necessário, e o dinheiro para pagar a esse alguém. A definição mais exata de capacidade — uma palavra de muitos sentidos — é: ser útil aos que estão acima, aos que controlam o progresso da pessoa em questão.

Quando lemos os discursos e relatórios dos executivos sobre o tipo de homem necessário, não podemos deixar de chegar a essa confusão simples: ele tem de adaptar-se aos que já estão no alto. Isso significa que ele deve corresponder às expectativas de seus superiores e de seus pares; pessoal e politicamente, social e comercialmente, seu estilo deve ser idêntico ao dos que já estão no alto, e de cujo julgamento depende seu êxito. Para ter importância na carreira de empresa, o talento, qualquer que seja sua definição, deve ser descoberto pelos superiores talentosos. É da natureza da ética interna das empresas que os da cúpula não admiram, nem podem admirar, aquilo que não compreendem nem podem compreender.

---

(162) Ver "The 30,000 Managers", *op. cit.*, e Robert W. Wald, "The Top Executive — a First Hand Profile", *Harvard Business Review*, agosto de 1954.

Quando se indaga, a respeito dos homens de empresa: "Mas não precisam ter *alguma coisa* para chegar até lá?", a resposta é: "Sim, precisam." Por definição precisam ter "o que é necessário". A pergunta real, portanto, deve ser: "O que é necessário?" E a única resposta possível é: "Um julgamento firme, avaliado pelos homens de julgamento firme que fazem a escolha." Os mais aptos sobrevivem, e aptidão significa não competência formal — provavelmente não existe isso para altos dirigentes — mas conformidade aos critérios dos que já tiveram êxito. Ser compatível com os que estão no alto é agir como eles, ter a aparência deles, pensar como eles: ou pelo menos mostrar-se de modo a criar neles tal impressão. É isso de fato o que significa "causar boa impressão" — uma palavra bem escolhida. É isso — e nada mais — o que se entende por pessoa de responsabilidade, firme como o dólar.

O sucesso depende de uma escolha pessoal ou de um grupo, e seu critério é incerto. Assim, os situados nas proximidades da camada superior têm amplos motivos e oportunidades para estudar cuidadosamente os que lhe estão acima, como modelos, e observar criticamente e não sem ansiedade os que ainda são seus pares. Já estão acima da exigência de capacidade técnica e competência formal, da experiência e da respeitabilidade comum da classe média. Isso é certo. Constituem agora o mundo intangível, ambíguo, dos altos e íntimos círculos, com cujos membros devem estabelecer uma relação especial de confiança mútua. Não as regras burocráticas de antiguidade ou exames objetivos, mas a confiança do círculo restrito de que o candidato faz parte dele, é a condição para ser admitido.[163]

Dos muitos chamados à administração da empresa, apenas uns poucos são escolhidos. E estes o são não tanto segundo características estritamente pessoais — que muitos não podem realmente ter — mas pelas qualidades julgadas úteis "à equipe". Nesta, a graça orgulhosa da individualidade não é recompensada.

Os que começaram do alto foram, desde o início, treinados por homens dignos de confiança e para serem dignos de confiança. Não precisam preocupar-se em causar essa impressão.

---

(163) Um inquérito de Booz, ALLEN e HAMILTON mostrou que metade das 50 principais companhias examinadas baseava a escolha de executivos apenas na opinião de um homem; 30% usavam a opinião de várias pessoas para estimar a capacidade; e apenas 20% empregavam métodos mais científicos. *Business Week*, 2 de abril de 1955.

Simplesmente, são dignos de confiança e, realmente, representam os padrões dessa confiança. Os que começaram de baixo devem pensar cuidadosamente antes de correr o risco de parecerem afoitos. Ao terem êxito, devem preparar-se para o êxito; e na medida em que são formados por ele, passam também a incorporá-lo, talvez mais rotundamente do que os homens de carreira sempre elevada. Assim, a alta ou baixa origem, cada qual a seu modo, funciona na escolha e formação dos homens de confiança e de julgamento bem equilibrado.

É o critério de seleção, a capacidade de conformar-se e utilizar êsse critério que têm importância na compreensão dos principais executivos — não apenas as estatísticas sobre suas origens. É a estrutura da carreira na empresa e seus resultados psicológicos íntimos que formam os homens da cúpula, e não apenas a seqüência externa dessa carreira.

Portanto, é preciso falar com voz cheia, rica, e não confundir os superiores com detalhes. Saber onde traçar a linha. Executar a cerimônia de formar um juízo. Retardar em admitir a escolha já feita, de modo a fazer o truísmo soar como uma noção profundamente ponderada. Falar como o homem de negócios tranqüilo e competente, e jamais dizer pessoalmente Não. Contratar o homem para dizer Não, tal como para dizer Sim. Ser o homem tolerante do Talvez, para que todos se reúnam à sua volta, cheios de esperança. Procurar amaciar os fatos, colocando-os sob uma perspectiva otimista, prática, esperançosa, cordial. Tocar diretamente no ponto. Ter ponderação; ser estável; caricaturar o que os outros supõem que sejamos, mas nunca adquirir consciência disso, e muito menos divertir-se com isso. E nunca mostrar que tem inteligência.

6

Os critérios predominantes para progresso executivo, evidenciados pelos programas de recrutamento e preparo das grandes empresas, refletem claramente os princípios e julgamentos dos que já tiveram êxito. Entre os principais executivos de hoje há certa preocupação sobre a elite executiva de amanhã, procurando-se fazer o inventário dos homens mais jovens da empresa, que se possam desenvolver num período de dez anos, aproximadamente; contratar psicólogos para medir o talento

real potencial; juntar várias empresas e estabelecer cursos para seus executivos jovens, e organizar com as principais universidades cursos e currículos diferentes para os executivos de amanhã. Em suma, fazer da escolha da elite executiva uma das tarefas dos dirigentes da grande empresa.

Talvez metade das grandes companhias tenha atualmente programas semelhantes.[164] Mandam homens selecionados para faculdades escolhidas e escolas de comércio, para cursos especiais, sendo a Harvard Business School uma das preferidas. Organizam cursos e escolas próprias, incluindo freqüentemente seus próprios altos dirigentes como conferencistas. Inspecionam as faculdades atrás de recém-formados de talento e organizam postos rotativos para homens escolhidos como os substitutos potenciais na liderança. Algumas empresas, na verdade, por vezes parecem menos negócios do que uma vasta escola para futuros executivos.

Com tais recursos, a confraria dos eleitos tenta atender as necessidades de executivos, provocada pela expansão das décadas de 1940 e 1950. Essa expansão ocorreu depois do reduzido mercado de trabalho para executivos, na década de 1930, quando as companhias podiam dar-se ao luxo de escolhê-los entre homens experimentados. Durante a guerra, não houve tempo para esses programas, o que, ocorrendo logo após uma depressão, provocou uma interrupção de década e meia na formação de executivos. Atrás do recrutamento deliberado e dos programas de treinamento, há também a preocupação, entre os grupos da cúpula, de que os executivos do segundo nível possam não ser tão capazes quanto eles: seus programas destinam-se a atender a necessidade que experimentam de perpetuar a hierarquia das empresas.

Assim, as empresas realizam investidas entre os doutorandos das faculdades, tal como os veteranos investem contra os calouros. As escolas, por sua vez, têm proporcionado, cada vez mais, cursos considerados de utilidade para a carreira numa empresa. Sabemos que os rapazes das universidades estão "prontos a ser o que as empresas desejam... Estão ansiosos para que lhes dêem a deixa..."[165] Essa "ânsia e receptividade"

---

(164) *Business Week*, 3 de novembro de 1951, pág. 86. Cf. também MILLS, *White Collar*; William H. WHYTE, Jr., e redatores, de *Fortune*, *Is Anybody Listening?* (N. York, 1952).

(165) "The Crown Princes of Business", *Fortune*, outubro de 1953.

bem pode ser uma caraterística mais importante do administrador moderno do que o tipo de educação recebida. A sorte, evidentemente, tem seu papel na ascensão de qualquer executivo, e este se empenha em vir ao seu encontro, percorrendo mais da metade do caminho. [166]

As deixas são fáceis de perceber: como estagiários da empresa, os futuros executivos são escolhidos e destinados a empregos permanentes, mas "somente depois de terem recebido forte doutrinação sobre o que se denomina por vezes "a opinião da administração". Essa doutrinação pode durar até dois anos, e ocasionalmente até mesmo sete. Todo ano, por exemplo, a General Electric convoca mais de mil jovens formados, e os submete pelo menos durante 45 meses, e habitualmente muito mais, a um corpo docente de 250 funcionários com horário integral. Muita gente observa esses jovens, até mesmo seus colegas contribuem para o julgamento, pelo que o estagiário se sente grato, pois assim não passará despercebido. O preparo em "Relações Humanas" impregna todo o programa. "Jamais diga algo de controvertido", "Sempre é possível conseguir que os outros façam o que desejamos", são temas do curso de "apresentação eficiente" do Departamento de Treinamento de Vendas de uma conhecida empresa.

Nesse tipo de treinamento de relações humanas, o objetivo é fazer com que as pessoas sintam e pensem de modo diferente sobre seus problemas humanos. Sensibilidade, sinceridade e caráter, e não apenas a habilidade, do estagiário devem ser desenvolvidos de modo a transformar o rapaz americano num executivo americano. Seu êxito mesmo dependerá de uma insulação de espírito contra os problemas e valores comuns de pessoas não-ligadas ao mundo das empresas. Como todos os cursos de doutrinação bem preparados, a vida social do estagiário é parte do programa: para avançar, é preciso saber viver com os companheiros e superiores. Todos pertencem à mesma confraria, todas as "necessidades sociais que tenham podem ser satisfeitas dentro da órbita da companhia". Para encontrar seu posto executivo nessa órbita, o estagiário deve "aproveitar-se dos muitos contatos que a rotação lhe proporciona". Também isso faz parte da política da companhia: "Quem for

---

(166) "The Nine Hundred", *op. cit.*, pág. 135.

inteligente", diz um estagiário esperto, "tão logo aprenda os caminhos, começa a telefonar". [167]

Há muitos argumentos pró e contra os programas de treinamento para executivos, mas o programa do tipo Príncipe Herdeiro é controverso entre os principais executivos das grandes empresas. Nove em cada dez jovens, ainda hoje, não se formam em universidades — e são excluídos desses cursos de preparo de dirigentes, embora a maioria deles trabalhe para as grandes empresas. Quais os efeitos desses programas sobre os jovens não-incluídos entre os Príncipes Herdeiros? De qualquer modo, é preciso inflar a idéia que de si fazem os futuros executivos, a fim de que possam tomar as rédeas da maneira adequada e no estado de espírito propício, e com o firme discernimento necessário.

A opinião da maioria de um segmento pequeno, mas expressivo, da classe dos executivos é a de que o homem que conhece "a técnica da administração, não o conteúdo do que é administrado", o homem que sabe "como obter a colaboração participante ... como conduzir as reuniões para tratar de problemas..." será o alto dirigente do futuro. [168] Será parte de um grupo, sem idéias não-ortodoxas, antes um líder do que um condutor. Ou, como a revista *Fortune* resume o argumento: "Seu raciocínio é mais ou menos o seguinte: Precisamos realmente de novas idéias, da discussão dos processos adotados. Mas o líder contrata gente para fazer isso por ele. Portanto, as qualidades criadoras que antes se consideravam necessárias para esse posto ficam melhor hoje nos escalões inferiores. A tarefa do alto dirigente, parafraseando, não é olhar para a frente, mas conter o excesso das pessoas que contrata para isso. Ele não faz parte da máquina criadora básica — é seu governador." Ou, como diz um diretor: "Antes, procurávamos principalmente pessoas brilhantes... Agora, uma palavra desmoralizada, caráter, tornou-se muito importante. Não nos interessa que o homem seja membro da Phi Beta Kappa ou da Tau Beta

---

(167) As citações e fatos desses dois parágrafos são de "The Crown Princes of Business", *op. cit.*

(168) Dos 98 altos dirigentes e planificadores de pessoal aos quais se solicitou recentemente que escolhessem entre o executivo "preocupado principalmente com as relações humanas" e "o homem com fortes convicções pessoais... e sem receio de tomar decisões não-ortodoxas", cerca de 63 se dispuseram prontamente à seleção: 40 preferiram o homem das relações humanas, 23 escolheram o homem de convicção. (*Ibid.*, pág. 264).

Phi. Queremos uma pessoa habilidosa que possa controlar outras pessoas habilidosas".[169] Tal homem não inventa idéias sozinho; coordena as idéias apresentadas: as decisões são tomadas pelo grupo de pessoas habilidosas.

Para que não se considere tudo isso simplesmente como uma moda extravagante, que não reflete fielmente o deserto ideológico e a ansiedade do mundo das sociedades anônimas, examinem-se com simpatia o estilo de conduta e a ideologia de Owen D. Young — ex-presidente da General Electric — que bem serve de protótipo americano do moderno executivo. No princípio do século XX, diz-nos Ida Tarbell, o líder industrial típico era um indivíduo dominante, agressivo em sua convicção de que a indústria era essencialmente uma realização privada. Mas isso não ocorria com Owen Young. Durante I Guerra Mundial, e na década de 1920, ele modificou tal conceito. Para ele, a empresa era uma instituição pública e seus líderes, embora não eleitos, naturalmente, pelo público, eram depositários responsáveis. "Uma grande empresa para Owen D. Young não é... uma empresa privada... é uma instituição."

Por isso, trabalhou com gente fora de sua companhia, trabalhou em bases da indústria como um todo, e ria-se do "receio de que qualquer forma de cooperação pudesse ser considerada uma conspiração". De fato, julgava que as associações de classe, na idade das grandes empresas, tinham o papel atribuído outrora à igreja, numa época de pequenas empresas de âmbito local: o papel de moderador moral, de guardião das "práticas comerciais adequadas". Durante a guerra, tornou-se uma espécie de "oficial de ligação entre a companhia e várias juntas (governamentais), uma espécie de conselheiro", modelo dos muitos dirigentes cuja cooperação entre si durante a guerra estabeleceu os padrões de uma cooperação também em tempos de paz.

Seu interesse pelos bens que administrava não poderia ter sido mais pessoal, se eles fossem seus. De uma companhia que ajudou a crescer, escreveu a um amigo: "Trabalhamos nela tanto tempo juntos que tenho a certeza não ser pretensão afirmar que ninguém lhe conhece a força e a fraqueza — seu lado bom e mau — dessa empresa como você e eu. De fato, duvido que exista outra grande empresa tão bem conhecida..."

---

(169) A citação de *Fortune* é de *ibid.*, pág. 266; a do dirigente, é de um anonimo "presidente de muito conhecida empresa", *loc. cit.*

Sua expressão era sempre "cordial e acessível", e seu sorriso, disse um colega, "sozinho vale um milhão de dólares". Sobre suas decisões, afirmou-se que eram "não um documento lógico... mas algo que seus colegas sentiam ser intuitivo, e não raciocinado — uma conclusão nascida de sua percepção, e mesmo que se provasse com números e regras estar ele errado, no fundo sabíamos que estava certo!" [170]

(170) Ida M. TARBELL, *Owen D. Young* (N. York, 1932), págs. 232, 113, 229-30, 121, 95-96.

VII

Os ricos associados

SESSENTA FAMÍLIAS BRILHANTES, dotadas de espírito de clã, não dominam a economia americana, nem nesta ocorreu qualquer revolução silenciosa de gerentes que tenham expropriado o poder e os privilégios dessas famílias. A verdade que existe em ambas essas caracterizações se revela menos fielmente com expressões como "as sessenta famílias da América", ou "a revolução dos gerentes", do que como uma reorganização administrativa das classes proprietárias, formando a camada mais ou menos unificada dos ricos associados. [171]

Como famílias e como pessoas, os muito ricos ainda constituem uma parte bastante ponderável da alta vida econômica da América, tal como os executivos mais importantes das principais empresas. O que ocorreu, segundo penso, foi a reorganização das classes proprietárias, juntamente com os funcionários de altos salários, formando um novo mundo associado de privilégios e prerrogativas. O importante nessa reorganização administrativa das classes que possuem os meios de produção é ter transformado os limitados interesses industriais e lucrativos de firmas, indústrias e famílias específicas em interesses amplos, econômicos e políticos, mais autênticos como manifestações de classe. Hoje, os postos de comando associados dos ricos encerram todo o poder e os privilégios inerentes às instituições da propriedade privada.

---

(171) Sobre a "revolução dos gerentes", ver James BURNHAM, *The Managerial Revolution: What is Happening in the World* (N. York, 1941). Para uma análise detalhada das opiniões de BURNHAM, ver H. H. GERTH e C. Wright MILLS, "A Marx for the Managers", *Ethics*, vol. LII, janeiro 1942. Para a teoria das principais famílias, ver Ferdinand LUNDBERG, *America's Sixty Families*, 1937.

A história social recente do capitalismo americano não revela qualquer interrupção perceptível na continuidade da classe capitalista superior. Há, decerto, acessos a ela em cada geração, e há um índice desconhecido de movimentação. As proporções de determinados tipos de homens variam de uma época para a seguinte. Mas na última metade de século, na economia e no setor político, tem havido uma notável continuidade de interesses, representados pelos tipos superiores de homens econômicos, que os protegem e fazem avançar. A principal tendência das classes superiores, composta de várias inclinações consistentes, marcha indubitavelmente para a continuação de um mundo perfeitamente compatível com a permanência dos ricos associados. Pois nessa camada estão agora ancorados os poderes essenciais da propriedade das grandes empresas, quer se baseiem juridicamente na propriedade ou no controle administrativo.

Os ricos antigos eram simplesmente uma classe de donos, organizada em bases de família e instalada numa localidade, habitualmente uma cidade grande. Os ricos associados, além dessas pessoas, incluem aquelas cujas altas "rendas" importam também em privilégios e prerrogativas característicos das altas posições executivas. Os ricos associados, portanto, compreendem membros dos 400 metropolitanos, ou ricos da cidade grande, dos ricos nacionais que possuem enormes fortunas americanas, bem como dos principais executivos das grandes empresas. A classe dos donos, numa época em que a propriedade se divide entre vários, transformou-se na classe dos ricos associados, e associando-se consolidou seu poder e atraiu para sua defesa novos homens, de substância mais executiva e mais política. Seus membros adquiriram consciência, em termos do mundo que representam. Como homens de posição, asseguraram seus privilégios e prerrogativas nas instituições privadas mais estáveis da sociedade americana. São os ricos associados porque dependem diretamente, bem como indiretamente, de seu dinheiro, seus privilégios, suas ações, suas vantagens, seu poder no mundo das grandes empresas. Todos os ricos do tipo antigo fazem hoje, mais ou menos, parte dos ricos associados, e os tipos mais novos de homens privilegiados estão com eles. De fato, ninguém se pode tornar rico, ou continuar rico na América, hoje, sem ser envolvido, de uma forma ou outra, pelo mundo dos ricos associados.

1

Durante as décadas de 1940 e 1950, a forma nacional da distribuição de rendas tornou-se menos uma pirâmide de base chata do que um largo diamante com um meio volumoso. Levando em conta as modificações de preços e aumentos de impostos, um número de famílias, proporcionalmente maior em 1929 do que em 1951 (de 65 para 46%), teve rendas inferiores a 3.000 dólares; um número menor do que o de hoje teve rendas entre 3.000 e 7.500 dólares (de 29 passou a 47%); mas aproximadamente a mesma proporção (6 e 7%) tanto em 1929 como em 1951 recebeu $ 7.500 ou mais.[172]

Muitas forças econômicas atuante durante a guerra, e o surto de prosperidade que a ela se seguiu, fizeram ascender muitas pessoas dos níveis mais inferiores aos níveis antes considerados como da classe média; e muitos dos que ocupavam os níveis de renda da classe média passaram à classe média superior ou à classe superior mesma. A modificação da distribuição da renda afetou, dessa forma, os níveis médio e inferior da população, dos quais não nos ocupamos diretamente aqui. Nosso interesse está nos círculos superiores, e as forças

(172) Essa modificação — mais decisiva entre 1936 e 1951, digamos — deve-se geralmente a vários fatos econômicos (para exame de alguns dos fatos econômicos gerais que levaram à nova distribuição da renda ver Frederick Lewis Allen, *The Big Change*, N. York, 1952, e *Business Week*, 25 de outubro de 1952, pág. 192): 1) tem havido quase um pleno emprego — que colocou, praticamente, durante a guerra e logo após, nas classes de recebedores de rendas todos os que desejaram trabalhar; 2) tem havido uma grande duplicação de rendas dentro das famílias. Em 1951, menos de 16% das famílias em cada um dos extremos, com menos de $ 2.000 e mais de $ 15.000, consistiam de famílias nas quais a mulher também trabalha. Mas na margem de rendas de $ 3.000 a $ 9.999, a proporção de mulheres que trabalhavam aumentou progressivamente com a renda da família, de 16 para 38%. (Departamento do Comércio, *Bureau* do Censo, "Current Population Reports: Consumer Income", junho de 1955); 3) durante as décadas de 1920 e 1930, grande proporção dos muito pobres eram agricultores, mas atualmente um número menor de pessoas se dedica a essa ocupação, e para os que ainda o fazem, a situação melhorou, devido às várias formas de subsídio pelo governo; 4) a pressão sindical — que desde o fim da década de 1930 tem forçado um aumento constante de salários; 5) programas de assistência pelo governo, a partir de 1930, estabeleceram uma base para as rendas — pelos salários mínimos, assistência social aos idosos, pensões para os desempregados e veteranos inválidos; 6) sob toda a prosperidade das décadas de 1940 e 1950, naturalmente, está a realidade estrutural da economia de guerra.

Para uma comparação da distribuição da renda em 1921 e 1951, ver *Business Week*, 20 de dezembro de 1952, págs. 122-3. A renda tanto de 1921 e 1951 é apresentada em termos do valor do dólar em 1951. Cf. também *Business Week*, 18 de outubro de 1952, págs. 28-9.

atuantes na estrutura de rendas não modificaram os aspectos decisivos desses círculos.

Na cúpula mesma da economia americana em meados do século estão cerca de 120 pessoas que anualmente recebem um milhão de dólares ou mais. Logo abaixo, há outras 379 pessoas que recebem entre meio milhão e um milhão. Cerca de 1.383 pessoas têm renda entre $ 250.000 e $ 499.999. Nos níveis inferiores, há uma ampla base de 11.490 pessoas que recebem entre $ 100.000 e $ 249.999.

Ao todo, portanto, em 1949 havia 13.822 pessoas que declararam rendas de $ 100.000 ou mais.[173] Vamos estabelecer a linha divisória dos ricos associados, que assim o declararam abertamente, nesse nível: 100.000 dólares por ano, ou mais. Não é um número inteiramente arbitrário, pois uma coisa continua sendo certa sobre o diamante largo das rendas, não obstante o número de pessoas que esteja em cada um de seus níveis médio e superior, especialmente, quanto maior a renda anual, maior a proporção dela que vem de bens, e menor a margem oriunda de salários, retiradas ou ordenados. Os ricos de altas rendas, em suma, ainda fazem parte da classe dos donos. As rendas mais baixas vêm de salários.[174]

Cem mil dólares por ano é o nível de renda a partir do qual a propriedade tem maior importância: dois terços (67%) do dinheiro recebido pelas 13.702 pessoas que declararam rendas entre $ 100.000 e $ 999.999 vêm de propriedade — dividendos, lucros de capitais, imóveis e depósitos. O terço restante se divide entre os principais executivos e altos empreendedores.

Quanto mais alto se ascende nessas camadas superiores, maior importância tem a propriedade, e menor a renda obtida de serviços prestados. Assim, 94% do dinheiro das 120 pessoas que receberam um milhão de dólares ou mais em 1949 vi-

---

(173) Os dados sobre as rendas declaradas para 1949 e suas fontes foram computados da publicação da Divisão de Rendas Internas, Departamento do Tesouro, "Statistics of Income for 1949, Part I", Washington, 1952.

(174) Cerca de 86% do dinheiro recebido pelos que pagaram impostos sobre menos de $ 10.000 em 1949 vinham de *salários e ordenados*; 9%, de negócios e lucros em sociedade; apenas 5% de posse de bens. Em proporção ao dinheiro recebido, as retiradas compreendem o maior volume entre os que receberam de $ 10.000 a $ 99.999 por ano — 34% da renda obtida pelas pessoas nesse nível vinham de lucros comerciais; 41%, de salários; 23% de bens. (2% classificavam-se como "rendas diversas", anuidades ou pensões.)

nham de bens, 5% de lucros de organização, 1% de salários. Entre essas 120 pessoas, havia considerável variedade de tipo de bens dos quais seu dinheiro vinha. [175] Mas qualquer que seja a forma legal das grandes rendas, elas vêm principalmente de propriedades associadas, ou conjuntas. É esta a principal razão pela qual todos os ricos são hoje associados, e esta a chave da diferença econômica entre os ricos e mais de 99% da população que se situa abaixo do nível de renda de $ 100.000 anuais.

Nessas classes que declaram altas rendas, há uma movimentação constante, variando todo ano o seu número exato. Em 1929, quando os impostos não eram tão altos como hoje, não havendo o perigo atual de declarar grandes rendas, o número dessas declarações foi superior em mil ao total de 1949 — 14.816 pessoas declararam rendas de $ 100.000 ou mais. Em 1948, houve 16.280 declarações; em 1939, apenas 2.921. [176] Mas nos níveis mais altos, permanece, através dos anos, um centro dos muito ricos. Quatro quintos das 75 pessoas que ganharam um milhão de dólares ou mais em 1924, por exemplo, tiveram essa mesma renda em pelo menos mais um ano, no período entre 1917 e 1936. São grandes as possibilidades de que quem ganha um milhão num ano, volte a ganhá-lo mais uma ou duas vezes. [177] Mais abaixo da pirâmide, apenas

---

(175) Os dividendos de sociedades anônimas constituíram a maior parte da renda das 81 pessoas que receberam de 1 a 1,9 milhões de dólares (42 e 45%). Imóveis e depósitos constituíram a maior parte do dinheiro (48%) recebido pelas 20 pessoas no grupo de rendas entre 2 e 2,9 milhões. Os lucros de capital representaram 49% das rendas dos que ganharam três milhões ou mais. Os dividendos, porém, foram fontes secundárias nesses dois grupos mais altos — 39 e 43%. Ver *ibid.*, págs. 16-19.

(176) *Ibid.*, págs. 45-7.

(177) Esses números são, naturalmente, apenas indícios grosseiros do significado das grandes rendas, pois não levam em conta o elemento da inflação. O número de ricos associados para qualquer ano, bem como o de rendas de um milhão, se relaciona com o índice do imposto e com o nível de lucro no mundo das empresas. Períodos de impostos baixos e altos lucros são períodos nos quais florescem as declarações de renda de um milhão: no ano ideal de 1929, 513 pessoas, físicas ou jurídicas, disseram ao governo haver recebido um milhão ou mais. A média dessas rendas superiores foi de 2,36 milhões, e após os impostos, o homem médio da casa do milhão tinha 1,99 milhões ao seu dispor. No ano de depressão de 1932, houve ainda 20 pessoas que relataram rendas desse porte; em 1939, quando três quartos de todas as famílias dos Estados Unidos tiveram rendas de menos de $ 2.000, houve 45 declarações de rendas da casa de um milhão. Com a guerra, porém, estas aumentaram, tal como ocorreu com o nível geral de renda. Em 1949, quando tantos lucros como impostos foram altos, a renda média de 120 pessoas que comunicaram ter ganho mais de um milhão foi 2,13 milhões, e descontados os impostos, ficaram, para cada uma $ 910.000. Em 1919, porém, quando impostos e lucros foram altos, embora os últimos estivessem

3 ou 4% da população na década seguinte à II Guerra Mundial conseguiram ter importâncias iguais a $ 10.000 em disponíveis líquidos. [178]

2

Como praticamente todas as estatísticas de rendas se baseiam nas declarações dos contribuintes, não revelam totalmente as diferenças de "renda" entre os ricos associados e outros americanos. De fato, uma diferença principal são os privilégios deliberadamente criados para a exclusão da "renda" dos lançamentos de impostos. Esses privilégios são tão flexíveis que é difícil levar a sério a grande publicidade dada à "revolução da renda", que se pretende tenha ocorrido nos últimos 20 anos. Uma modificação, como já vimos, ocorreu na distribuição da renda total dos Estados Unidos, mas não nos parece muito convincente julgar, pelas declarações de renda, que a participação dos ricos na riqueza do país tenha decrescido. [179]

---

sofrendo pequeno declínio, apenas 65 pessoas ganharam um milhão ou mais, sendo a média de suas rendas 2,3 milhões antes dos impostos, e apenas $ 825.000 depois destes.

Dados históricos sobre as rendas de milhão entre 1917 e 1936 foram compilados pela Comissão de Impostos sobre Rendas Internas do Congresso dos Estados Unidos, e publicados sob o título "Million-dollar Incomes" (Washington, 1938). Nos anos anteriores a 1944, as rendas individuais não eram separadas das rendas jurídicas. Se as incluíssemos nas rendas de 1949, para estabelecer comparação com as 513 de 1929, haveria 145 rendas na casa do milhão em 1949. Sobre a proporção de famílias com rendas inferiores a $ 2.000 dólares em 1939, ver *The New York Times*, 5 de março de 1952, com dados do *Bureau* de Censo.

(178) "Preliminary Findings of the 1955 Survey of Consumer Finances", *Federal Reserve Bulletin*, março de 1955.

(179) Simon Kuznets, perito em dados colhidos através de impostos, julga que a participação na renda total, depois de descontados os impostos, do 1% dos mais ricos (que vai até famílias ganhando apenas $ 15.000 por ano) da população desceu de 19,1% em 1928 para 7,4% em 1945; mais cuidadosamente acrescenta: "Torna-se evidente de nossa apresentação que encontramos dificuldades consideráveis em obter estimativas com alto grau de probabilidade e em desenterrar informações para comprovar as várias hipóteses." Não obstante, é em seus números que se baseia a teoria do grande "nivelamento" e "declínio dos ricos". Esses números incluem certas "estimativas" e "ajustes" que poderiam ser discutidos detalhadamente, mas o debate importante deve centralizar-se nos dados dos quais são "estimados". Pelo que sabemos — e só sabemos uma pequena parte — das formas legais e ilegais utilizadas pelos que são severamente taxados pelos impostos, acreditamos seriamente que a queda de 19,1 para 7,4% constitua realmente uma ilustração de que os ricos aprenderam a ocultar informações sobre suas rendas, e não um indício de qualquer "revolução nas rendas". Ninguém jamais saberá ao certo, pois a investigação necessária para descobrir a verdade é politicamente irrealizável. Ver Simon KUZNETS, "Shares of Upper Income Groups in Income

Quando os impostos são altos, os ricos associados são bastante espertos para imaginar formas de receber a renda, ou as coisas e experiências que esta proporciona, de modo a escapar dos lançamentos. O modo pelo qual os ricos associados pagam seus impostos é mais flexível e proporciona mais oportunidades para uma interpretação sagaz da lei, o que não ocorre nas classes média e inferior. As pessoas de rendas elevadas planificam suas deduções de impostos, ou melhor, mandam planificá-las pelos peritos que contratam. Talvez as pessoas cuja renda venha de bens, de atividades empresariais ou profissionais, sejam tão honestas — ou desonestas — como as mais pobres, que vivem de salários, mas são também economicamente mais ousadas, têm maior oportunidade e habilidade e, o que é mais importante, têm acesso aos maiores conhecedores dessas questões: advogados especializados e contadores hábeis que se dedicam aos problemas de impostos como a uma ciência e a um jogo. Devido à natureza do assunto, seria impossível provar com exatidão, mas não é difícil acreditar que geralmente quanto maior a renda e mais variadas as suas fontes, maior a probabilidade de escamotear o imposto. Grande parte do dinheiro declarado é escamoteado, legal ou ilegalmente, ao coletor de impostos; muito do dinheiro ilegalmente ganho simplesmente não é declarado.

Talvez o recurso mais importante para conservar a renda seja o lucro de capital a longo prazo. Quando um militar escreve um livro de êxito, ou outros o escrevem para ele, quando o homem de negócios vende sua fazenda ou doze porcos, quando um executivo vende suas ações — o lucro obtido não é considerado como renda, mas ganhos de capital, e isso significa

---

and Savings", National Bureau of Economic Research Inc., Occasional Paper N.º 35; e Simon KUZNETS, assistido por Elizabeth JENKS, *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings* (N. York, 1953). Para debate dos métodos empregados por Kuznets e uma interpretação diferente dos dados proporcionados pelos impostos, ver J. Keith BUTTERS, Lawrence E. THOMPSON e Lyn L. BOLLINGER, *Effects of Taxation: Investment by Individuals* (Harvard University Press, 1953).

A propósito: a proporção de renda sujeita aos impostos de todos os tipos — pagas pelos membros dos vários níveis de rendas — não foi estudada recentemente com detalhes. Durante o *New Deal*, porém, os resultados de um estudo desse tipo realizado por Gerhard COLM e Helen TARASOV para o TNEC (Monografia n.º 3: "Who Pay the Taxes?") revelou que uma pessoa ganhando de $ 1.500 a $ 2.000 por ano pagava 17,8% de sua renda em impostos, e só podia guardar 5,8%, ao passo que outra pessoa, ganhando dez vezes aquela renda ($ 15.000 a $ 20.000) tinha pouco menos de duas vezes mais de sua renda consumida pelos impostos (31,7%) e podia guardar cinco vezes mais proporcionalmente (32,3%).

que a importância conservada após o desconto do imposto é aproximadamente duas vezes maior do que seria se o mesmo dinheiro fosse recebido como salário ou dividendo. Quem declare rendas obtidas de capital a longo prazo paga imposto apenas sobre 50% dessa renda. Essa metade é taxada por uma tabela progressiva, aplicável à renda total individual; a taxa máxima, porém, sobre tais proventos é de 52%. Isso quer dizer que em nenhum momento pode o imposto pago sobre os ganhos de capital ser superior a 26% do total recebido; e será menor se a renda total, inclusive os ganhos, não ultrapassar dos níveis inferiores. Mas quando o fluxo de dinheiro se inverte, uma *perda* de capital de mais de $ 1.000 (as inferiores a isso podem ser descontadas da renda comum) pode ser desmembrada através de cinco anos, passados ou futuros, para compensar ganhos de capital.

Depois dos ganhos de capital, a melhor escapatória aos impostos talvez seja o "desconto de esgotamento" permitido em relação às jazidas de petróleo, gases e minerais. De 5 a 27,5% da renda bruta recebida de um poço de petróleo, que não exceda a 50% da renda líquida da propriedade, estão isentos de impostos. Além disso, o custo de perfuração e exploração de um poço de petróleo pode ser descontado à medida que ocorre — ao invés de ser capitalizado e depreciado através dos anos de vida produtiva do poço.[180] O aspecto importante desse privilégio é menos a percentagem do desconto do que a continuação do processo muito depois que a propriedade já se depreciou totalmente.

Os que têm bastante dinheiro podem fugir ao fisco empregando recursos em apólices municipais isentas de impostos; podem dividir a renda entre os vários membros da família de modo que os impostos são pagos sob taxas inferiores ao que a renda em bloco teria provocado. O rico não pode dar a amigos ou parentes, durante toda a vida, mais do que um total de 30.000 + 3.000 dólares por ano, sem pagar taxa; embora em nome do marido e mulher um casal possa dar duas ve-

(180) Tais deduções do custo em qualquer ano reduzem o total de "desconto de esgotamento" pois reduzem o volume da renda líquida; mas não afetam a percentagem do desconto. Ver Roy Blough, *The Federal Taxing Process* (Nova York, 1952). Todos os negócios tiveram uma maior taxa de desgaste a partir de 31 de julho de 1954: ao invés de amortizar o custo do equipamento de capital adquirido igualmente por toda a sua vida útil, dois terços podem ser agora deduzidos na primeira metade dessa vida.

zes essa soma. O rico também pode fazer uma doação, deduzível do imposto (até 20% da renda anual doada a instituições de caridade reconhecidas não é tributado como renda) que lhe proporcione segurança para o resto da vida. Pode doar a uma instituição filantrópica o principal de um fundo, mas continuar a receber a renda dele proveniente.[181] Com isso, faz uma redução imediata em seu imposto sobre a renda, e elimina parte de sua propriedade sujeita a impostos de herança.[182]

Há outras técnicas que ajudam o rico a preservar seu dinheiro, depois de morto, apesar dos altos impostos sobre imóveis. É possível, por exemplo, deixar um legado a um neto e estipular que o filho receba a renda do legado durante toda a vida, embora este pertença legalmente ao neto. Somente depois da morte do filho o respectivo imposto é pago, ao invés de o ser duas vezes — o que ocorreria se a propriedade fosse deixada ao filho, pois quando este a transmitisse por morte ao neto, novo imposto seria pago.

Um investimento feito através de companhia especializada, que age como depositária, economiza impostos — tanto o imposto de renda como o imposto que recai sobre os imóveis em caso de morte — pois a renda do fundo assim investido é taxada separadamente. Além disso, a companhia proporciona uma administração profissional permanente, elimina as preocupações da responsabilidade, mantém a propriedade intacta numa única soma manuseável, estabelece as maiores proteções legais possíveis à propriedade, e, com efeito, permite ao dono continuar a controlá-la mesmo depois de morto.[183]

Há muitas formas de investimentos assim confiados a terceiros, e a lei é bastante complicada e rigorosa em sua aplicação; mas num tipo de investimento a curto prazo, "o que se

---

(181) Uma pessoa pode dar, por exemplo, $ 10.000 em ações a um seminário teológico que — devido à economia de impostos — na realidade lhe custam apenas $ 4.268,49. Em dez anos, suponhamos, o valor de mercado das ações aumenta para $ 16.369,49 e a pessoa recebe $ 6.629 em renda, o que representa mais do 50% do custo da doação. Quando a pessoa morre, naturalmente, o seminário será o dono das ações e receberá seus dividendos.

(182) Sobre o imposto de donativos, ver *Business Week*, 7 de agosto de 1954, e 13 de novembro de 1954.

(183) "Tomemos o exemplo de um homem casado", explica cuidadosamente uma revista para executivos, "que tenha uma renda tributável de $ 30.000, inclusive $ 1.000 de juros sobre um investimento de $ 25.000. Depois dos impostos esses $ 1.000 ficam reduzidos a $ 450 apenas. Acumulando essa soma durante 10 anos, a juros compostos de 4%, teríamos no máximo, um fundo de cerca de $ 5.650 para sua família. Mas suponhamos que o homem transfira o investimento de $ 25.000 a um investimento de curto

faz é transferir a importância um depositário — e na prática abrir mão de sua renda — durante um período determinado (de mais de 10 anos). Se a operação atender a todas as outras exigências, o depositante estará livre de impostos sobre essa renda. [184]

Há 25 anos, não havia mais de 250 fundações em todos os Estados Unidos; hoje, há milhares. De modo geral, a fundação é definida como "qualquer entidade autônoma, sem fins lucrativos, organizada para servir ao bem-estar da humanidade. Administra bens que lhe são transferidos através de doações, isentas de impostos, ou de heranças". Na realidade, a organização de fundações freqüentemente constitui uma forma cômoda de evitar os impostos, "operando como bancos particulares para os doadores; e com freqüência, a "humanidade" a que serviram não passou de alguns parentes pobres". A Lei de Renda de 1950 tentou "arrolhar algumas dessas saídas", mas as "fundações dúbias ainda levam vantagem — o coletor de impostos perde muito tempo recolhendo informações sobre elas... os homens do imposto de rendas queixam-se de que não dispõem de gente ou pessoal para conferir senão uma pequena fração das declarações apresentadas pelas fundações. Têm de orientar-se em grande parte pelo instinto, ao decidir quais devem ser investigadas", e mesmo a lei de 1950 não exige que todas as informações a elas pertinentes sejam fornecidas ao governo.

Nos últimos anos, novas empresas vêm criando fundações, pretendendo com isso conquistar a boa vontade nacional e local, ao mesmo tempo que estimulam a pesquisa em suas próprias indústrias. A empresa que assim faz não tem de pagar impostos em 5% de seus lucros que anualmente sejam doados à sua fundação. Famílias muito ricas também podem controlar seus negócios, quando morre alguém na família, doando grandes blocos de ações a uma fundação. (É o que Ford faz habitualmen-

---

prazo. Atendidas certas exigências, a companhia disso encarregada recolherá uma taxa de cerca de $ 200 por ano em cada $ 1.000 de renda, deixando $ 800. Em dez anos, isso representa $ 9.600 — um lucro de cerca de 70% sobre o que se teria acumulado sem a operação... (Isso não é permitido em todos os estados.) Com o término do depósito, nosso homem receberia de volta seus $ 25.000 mais a valorização não computada. A renda acumulada iria para o beneficiário do fundo, alguém em sua família, sujeita a um imposto reduzido". (*Business Week*, 7 de março de 1953).

(184) *Loc. cit.* Sobre a questão, ver também *Business Week*, 9 de outubro de 1954, págs. 175 e segs.

te, só não sendo habituais as somas que doa.) O volume do imposto sobre herança, que poderia forçar a venda de ações a terceiros a fim de pagar o imposto, é reduzido. "Se a principal preocupação é isentar de impostos parte da renda e dar empregos a alguns necessitados, o melhor é organizar a própria fundação, por menor que seja. E se poderá então preferir que a rubrica de despesas gerais consuma toda a renda". [185]

Para praticamente toda lei de impostos sobre altas rendas, há uma forma pela qual os ricos podem evitá-la ou reduzir ao mínimo a sua aplicação. Mas essas manobras legais e ilegais são apenas parte de seus privilégios: trabalhando de mãos dadas com as leis e regulamentos do governo, as empresas encontram formas de suplementar diretamente a renda dos ricos executivos. Essas várias formas possibilitam aos ricos associados que são executivos viver faustosamente com rendas aparentemente modestas, e pagando impostos inferiores aos que a lei considera justos e cabíveis. Entre os recursos empregados notamos os seguintes:

Pelo contrato de pagamento retido, a empresa estabelece um salário determinado para certo número de anos, e concorda ainda em pagar uma parte anual desse salário, que ela retém, depois que o executivo se afastar, e desde que ele não trabalhe para outra firma concorrente. A fidelidade do executivo fica assim, presa à companhia, e ele pode atribuir essa renda aos anos em que lucros menores provocarão impostos menores. Um diretor da Chrysler, por exemplo, assinou um contrato de $ 300.000 para cinco anos, e em seguida $ 75.000 por ano para o resto da vida. Um ex-presidente da junta da U. S. Steel, recentemente aposentado, que recebia um salário de $ 221.000, recebe agora $ 14.000 anualmente como pensão, mais $ 55.000 por ano de "pagamentos retidos" [186]

O caso clássico de pagamento retido talvez seja o planejado por um famoso astro de diversões, que podia exigir $ 500.000 anuais, pelo prazo de 3 anos. "Mas ao invés de fazê-lo preferiu receber $ 50.000 por ano, durante os 30 anos

---

(185) Os fatos e citações sobre fundações são de *Business Week*, 19 de junho de 1954, págs. 167-9, 173.

(186) *Business Week*, 17 de maio de 1952. Um exame de 164 empresas representativas em 1952 revelou que só 8% pagam a seus executivos apenas salários — citado por Richard A. GIRARD, "They Escape Income Taxes - But You Can't!", *American Magazine*, dezembro de 1952.

seguintes. Ninguém espera realmente que ele continue atuando quando tiver 80 anos, mas distribuindo sua renda por esse período todo, e mantendo-a em níveis inferiores, pôde reduzir o imposto total que teria de pagar em quase $ 600.000, segundo as estimativas". [187] Esses arranjos fabulosos não se limitam ao mundo das diversões, embora ali possam ter mais publicidade. Até mesmo as companhias mais estáveis e respeitáveis atualmente protegem seu pessoal-chave com tais recursos.

Os executivos têm opções restritas para a compra de ações a preços do mercado, ou ligeiramente inferiores. Isso os conserva na companhia, pois a opção só é concedida após um período de tempo especificado, como por exemplo um ano. Podem também utilizá-la para comprar quantidades limitadas de ações durante um longo período — digamos, cinco anos. [188] O executivo tem, sem correr riscos, um lucro imediato, tão logo recebe a opção — a diferença entre o preço de opção previamente fixado e o valor de mercado da ação, no momento em que a recebe. A maior parte do lucro obtido se posteriormente vender as ações não é considerada como renda tributável: pagará o imposto sobre a taxa inferior de ganhos de capital. Nada lhe impede tomar dinheiro emprestado para aceitar a opção, e em seguida vender as ações seis meses depois, pelo valor de mercado, mais alto. Em 1954, por exemplo, o presidente de uma companhia de aviões recebeu — em salário, gratificação e crédito de pensão — cerca de $ 150.000, mas depois dos impostos conservou apenas cerca de $ 75.000. Entretanto, se desejasse vender as 10.000 ações da companhia cuja opção adquirira vários meses antes, poderia, depois de pagar todos os impostos, ter ficado com $ 594.375. [189] Uma em cada seis companhias relacionadas pela Bolsa de New York deu opões de ações a executivos, para um período aproximado de um ano, depois que a lei de impostos de 1950 as tornou atraentes como lucros de capital. Desde então, o costume se generalizou. [190]

---

(187) GIRARD, *op. cit.*, pág. 89.

(188) No momento, tais opções só são feitas a diretores que possuem menos de 10% de ações da companhia; mas há perspectivas de liberar a opção para incluir também os grandes acionistas, embora a preços um pouco mais altos que os de mercado, de modo que o dono-diretor possa controlar as ações da companhia quando de novas emissões. Sobre as opções, ver *Business Week*, 4 de abril de 1953, págs. 85-88.

(189) *Business Week*, 25 de dezembro de 1954.

(190) *Ibid.*, 19 de julho de 1952.

3

Os ricos associados são uma classe proprietária, mas os grandes bens não é tudo que possuem; podem acumular e conservar altas rendas, e nem só estas. Além de grandes bens e alta renda, desfrutam privilégios que constituem parte do novo sistema de prestígio da economia incorporada dos Estados Unidos. Esses privilégios dos ricos associados representam hoje um hábito, uma parte essencial embora não fixa da rotina comercial, parte das recompensas do êxito. As críticas que lhe são feitas não provocam indignação em ninguém em condições de tomar, voluntariamente, qualquer atitude sobre a questão, e muito menos em relação ao sistema em que estão firmemente arraigadas.

Nenhum desses privilégios se revela pelo exame da renda anual ou dos bens possuídos. Poderíamos dizer que constituem benefícios acessórios das altas rodas. Os benefícios recebidos pelos funcionários e operários de reduzido salário — principalmente os planos particulares de pensão e aposentadoria, assistência social e seguro contra desemprego — passaram de 1,1% das folhas de pagamento nacionais em 1929 a 5,9% em 1953.[191] Não é possível calcular com precisão razoável os benefícios atribuídos aos empreendedores das grandes empresas, que não correm riscos, mas é certo que se transformaram numa parte central dos altos emolumentos. É devido a eles que os ricos associados podem ser considerados, de forma decisiva, como membros de uma classe diretamente privilegiada. As empresas de onde suas ações e rendas vêm são também centros de privilégios e prerrogativas, cuja variedade lhes aumenta substancialmente o padrão de consumo, fortalece sua posição financeira contra os altos e baixos do sistema econômico, dá forma a todo o seu estilo de vida e lhes permite uma segurança tão grande como a da própria economia das empresas. Destinados a aumentar a riqueza e segurança dos ricos de modo a evitar o pagamento de impostos, também fortalecem sua fidelidade às empresas.[192]

(191) *The New York Times*, 17 de outubro de 1954, pág. F3.

(192) Seguro de vida em grupo, seguro de invalidez, e pensões são cada vez mais populares entre os ricos associados. Sobre as novas tendências de seguros de vida e invalidez em grupo, ver *Business Week*, 14 de fevereiro de 1953.

Entre as facilidades próprias dos grandes postos executivos, jamais declaradas aos coletores de impostos, estão assistência médica gratuita, pagamento de taxas e mensalidades de clubes, serviços de advogados e contadores da companhia, assistência financeira e jurídica, facilidades para recepcionar clientes, áreas de diversão particular — campos de golfe, piscinas, ginásios — fundos de bolsas para filhos de executivos, automóveis da companhia e salas de refeições para uso dos executivos. [193] Em 1955, cerca de 37% de todas as licenças de Cadillac em Manhattan, e 20% em Filadélfia, estavam em nome de companhias. [194] "Uma companhia que se preocupa com o bem-estar de seus auxiliares", disse recentemente um observador digno de fé, "pode, sem se exceder, ter um avião próprio para viagens de negócios, um iate e uma casa para caça e pesca nas florestas do norte para distrair seus grandes clientes. [195] Também pode organizar suas convenções em Miami em meados do inverno. As finalidades disso, no que se relaciona com executivos de companhia, é proporcionar maravilhosas facilidades de viagens e férias, de graça. Os executivos das companhias vão para o sul no inverno e para o norte no verão, levando consigo bastante trabalho ou bastantes clientes para justificar a viagem, e passam um tempo bastante agradável... Em sua cidade, os executivos podem andar em automóveis de propriedade da companhia, que também paga os motoristas. Naturalmente, a empresa se sente feliz em pagar-lhes as taxas dos melhores "country clubs", com a finalidade de divertir clientes nos campos de golfe, e dos melhores clubes da cidade, para almoços e jantares íntimos". [196] Qualquer coisa que se pense, a companhia poderá fazer. E de graça para o executivo, descontando ainda dos impostos como despesas normais de operação.

---

(193) Cf. *Business Week*, 20 de junho de 1953.

(194) William H. Whyte, Jr., "The Cadillac Phenomenon", *Fortune*, fevereiro de 1955.

(195) Homens de negócios voam aproximadamente 4 milhões de horas por ano em aviões particulares — mais do que todas as linhas comerciais em conjunto, em seus vôos normais.

(196) Ernest Havemann, "The Expense Account Aristocracy", *Life*, 9 de março de 1953. Cerca de 73% de uma amostra das companhias recentemente estudada pagam todas, ou parte, das despesas de clube de seus principais dirigentes. Ver Girard, *op. cit.*, pág. 88.

Esses altos emolumentos podem incluir também presentes caros de brinquedos maravilhosos para adultos, como automóveis e casacos de pele, e aparelhos como congeladores, para os compradores e contatos comerciais que não trabalham diretamente com a companhia. Tudo isso tem sido amplamente divulgado e foi motivo de protestos na área política, [197] mas como bem sabe qualquer executivo de certa posição, tais presentes de amizade comercial são hábito padronizado dentro e, especialmente, entre as grandes firmas.

Em 1910, por exemplo, White Sulphur Springs, nas encostas da Virgínia Ocidental, estavam no mesmo grupo social de Bar Harbor e Newport. Em 1954, a Chesapeake and Ohio Railroad, proprietária do hotel de veraneio de White Sulphur Springs, convidou para o hotel os altos dirigentes que são, de fato ou potencialmente, importantes clientes, e que se sentiram honrados com o convite. Em 1948, a C. & O. fez todas as despesas, mas o êxito foi tão grande que os convidados passaram a freqüentar o hotel à sua própria custa, e entre eles encontram-se celebridades econômicas, sociais e políticas. O hotel funciona o ano todo, mas o Festival da Primavera é o grande acontecimento sócio-comercial. [198]

Está em construção, na Flórida, toda uma cidade de veraneio, com uma população média de 3.000 pessoas, que será alugada a executivos e seus hóspedes, em bases anuais. As companhias poderão sublocar as casas a seus empregados e neutralizar o custo deduzindo-o dos custos de operação, durante o período em que forem usados para hospedar convidados, convenções ou conferências importantes. [199]

---

(197) Um exemplo: "Nos dois últimos anos, mais de 300 congressistas fizeram viagens ao exterior que custaram ao contribuinte, segundo os cálculos não-oficiais, $ 3.500.000. Muitas delas foram, sem dúvida, úteis e legítimas, para inspeções e verificação de fatos. Outras representam, indubitavelmente, um aproveitamento. Na semana passada, a Comissão de Normas Internas da Câmara de Deputados advertiu que pretendia acabar com as excursões. Disse que só aprovaria viagens feitas a expensas da Casa para os membros das Comissões de Assuntos Externos, Assuntos Insulares e Forças Armadas. A piada que circulava no Congresso, nesses últimos dias, é "que será difícil ter *quorum* em Paris, no próximo verão". (*The New York Times*, 22 de fevereiro de 1953).

(198) Ver *Business Week*, 15 de maio de 1954.

(199) Ver *Business Week*, 16 de outubro de 1954.

A Continental Motors Corporation empreende expedições de caça de patos selvagens em Lost Island, Arkansas. Supondo que golfe, coquetéis, jantares e visitas a boates constituem uma rotina para os altos dirigentes, quando estes atingem a classe de clientes importantes, a Continental organizou um "programa de relações com os clientes", que vem sendo praticado há 15 anos, aproximadamente. Esses "retiros de vendas" se concentram principalmente nas indústrias básicas, onde as grandes vendas são feitas de presidente a presidente, e não nas indústrias de artigos de consumo. Todos os que participam dessas caçadas são "presidentes ou vice-presidentes, ou talvez um general ou almirante". Nas proximidades, pelo menos três outras empresas também mantêm clubes particulares de caça de pato. Altos funcionários e clientes são habitualmente os convidados para tais excursões de caça ou pesca. [200]

Mais conhecido, embora ainda não estudado seriamente, é o problema generalizado e de grande alcance, das contas de despesas. Ninguém sabe, e não há como saber exatamente, até que ponto a alta vida e diversões das novas classes privilegiadas são possibilitadas exclusivamente pelas contas de despesas. "O vice-presidente de uma firma", disse recentemente o economista Richard A. Girard, "recebe $ 20.000 anualmente para as despesas de diversões. Seu contrato especifica que ele não tem de prestar contas desse dinheiro". [201] Os fiscais do imposto estão em disputa perene com os ricos associados sobre deduções de contas de despesas, mas geralmente insistem que cada caso é único — o que significa não haver regras, tendo o agente coletor uma ampla responsabilidade de decisão.

"Gente do teatro calcula que 30 a 40% do público que vai ao teatro em New York o faz em conta de despesas, e que essa é a percentagem entre a vida e a morte". [202] Além disso, "em cidades como New York, Washington e Chicago" um observador afirma "com segurança que em qualquer momento bem mais da metade de todas as pessoas nos melhores hotéis,

(200) Ver *Business Week*, 9 de janeiro de 1954.

(201) GIRARD, *op. cit.* Cf. também *Business Week*, 29 de agosto de 1953.

(202) Marya MANNES, "Broadway Speculators", *The Reporter*, 7 de abril de 1955, pág. 39.

melhores boates e melhores restaurantes, estão pondo a despesa na conta de suas companhias, e estas por sua vez as transferem ao governo, na forma de deduções das rendas tributáveis" — e assegura um fato bem conhecido: "Há alguma coisa na conta de despesas que traz à tona a patifaria, capacidade e mendacidade até mesmo nos homens que, sob outros aspectos, são honradíssimos. Os formulários de contas de despesas são conhecidos há muito pelos seus agradecidos possuidores como "folhas da esperteza". O preenchimento desses formulários é considerado como uma espécie de luta de esperteza com o auditor da companhia, na qual é perfeitamente justificável utilizar as mais ultrajantes meias-verdades, pequenas mentiras e fantasias desbragadas, tudo o que o auditor, por mais ofendido que se sinta, não possa absolutamente provar como falso". [203]

Não examinamos absolutamente todos os privilégios dos ricos associados, limitando-nos principalmente aos tipos legal e oficialmente sancionados. Muitos dos novos privilégios — especialmente os altos emolumentos — são há muito conhecidos e aceitos pelos chefes de Estado e altos funcionários do governo. O governador recebe uma "residência oficial" onde mora sem pagar aluguel; o Presidente, com seus $ 50.000 por ano, isentos de impostos, também tem a Casa Branca, onde há uma parte residencial, com criados, e a parte de escritório. Mas o que aconteceu, quando a empresa se transformou no ancoradouro dos privilégios resultantes da riqueza, foi tornarem-se normais os altos emolumentos entre os ricos como particulares, à medida que se foram transformando nos ricos associados. Quando, nos momentos de bom-humor, os executivos falam de suas empresas como Uma Grande Família, podemos compreender que, num sentido muito real, estão afirmando uma verdade sociológica sobre a estrutura de classe da sociedade americana. Pois os poderes e privilégios da propriedade, divididos entre os ricos associados, são hoje coletivos e individualmente assegurados apenas na medida em que o beneficiário participa do mundo associado.

---

(203) Ernest HAVEMAN, *op. cit.*

4

A América *não* se tornou um país onde os prazeres e a capacidade individual sejam limitados pelas pequenas rendas e altos impostos. Há rendas que continuam altas apesar dos impostos e há muitas formas de fugir deles e reduzi-los. É mantida na América, onde se cria e conserva todo ano, uma camada de ricos associados, cujos membros possuem, em sua grande parte, muito mais dinheiro do que podem gastar pessoalmente sem causar espanto. Para muitos deles, o preço das coisas simplesmente não tem importância. Jamais olham para a coluna da direita dos cardápios; jamais recebem ordens de ninguém, jamais têm de fazer coisas realmente desagradáveis, exceto por desejo próprio; nunca enfrentam uma alternativa imposta pelas considerações do custo. Jamais *têm* de fazer nada. São, segundo todas as aparências, livres.

Mas são realmente livres?

A resposta é "Sim", dentro dos termos de sua sociedade, eles são realmente livres.

Mas a posse do dinheiro não os limita?

A resposta é: Não, não limita.

Mas não serão estas respostas apressadas, e não haverá outras, mais ponderadas, mais profundas?

Que gênero de respostas profundas? E o que quer dizer liberdade? Quaisquer que sejam seus outros sentidos, liberdade significa fazer o que desejamos, quando e como o desejamos. E na sociedade americana a capacidade de fazer o que se deseja, quando e como, exige dinheiro. O dinheiro dá o poder, e este a liberdade.

Mas não haverá limites a isso?

Evidentemente, há limites ao poder do dinheiro, e à liberdade nele baseada. E há também armadilhas psicológicas para os ricos, tal como entre os miseráveis e gastadores em todos os níveis, que deformam sua capacidade de liberdade.

O avarento se satisfaz com a posse do dinheiro em si. O perdulário se satisfaz com o gasto do dinheiro em si. Nenhum dos dois — em seus tipos puros — pode considerar

o dinheiro como meio de viver livremente, qualquer que essa vida seja. O prazer do avarento é a potencialidade de sua capacidade de despender e, por isso, retrai-se do gasto real. É um homem sob tensão, receoso de perder a potencialidade e, com isso, de jamais realizá-la. Sua segurança e poder estão representados em seu tesouro, e com medo de perdê-lo, teme a perda da própria vida. Não é apenas um homem sofredor, nem necessariamente apenas um homem avarento. É o visionário impotente de um sistema econômico, e para ele a posse do dinheiro em si, e não como meio de realizar qualquer fim, tornou-se o objetivo da vida. Não pode completar o ato econômico. E o dinheiro, que para a maioria dos homens é um meio, torna-se para ele um objetivo despótico.

O perdulário, por outro lado, é o homem para quem o ato de gastar é em si uma fonte de prazer. A felicidade que sente em gastar não lhe é proporcionada pelas facilidades ou prazer das coisas adquiridas. O ato sem sentido do gasto em si constitui seu prazer e recompensa. E nesse ato o perdulário demonstra sua despreocupação com o dinheiro. Seu consumo é ostensivo, para revelar-se acima das considerações pecuniárias, mas ao mesmo tempo indica como estas lhe são importantes.

Sem dúvida ambas essas extravagâncias do sistema monetário existem entre os ricos da América, hoje, mas não são típicas. A maioria dos membros dos ricos associados continua considerando o dinheiro como um meio de troca — um meio puro e simples, para a realização de uma enorme variedade de finalidades concretas. Para a maioria deles, o dinheiro é valorizado pelo que pode comprar de conforto e diversão, pelo prestígio e pelo alcoolismo que proporciona, pela segurança, poder e experiência, liberdade e tédio.

Nos níveis inferiores do sistema monetário, o dinheiro nunca é suficiente, e representa o elo central dos níveis mais reduzidos de subsistência. De certa forma, a pessoa está abaixo do sistema monetário — jamais possui dinheiro bastante para fazer parte dele.

Nas classes médias, o sistema monetário freqüentemente se parece a um círculo vicioso. O que se ganha nunca é sufi-

ciente; $ 8.000 este ano parece deixar as coisas exatamente como estavam no ano passado, cuja renda foi de $ 6.000. As pessoas dêsse nível suspeitam que mesmo ganhando $ 15.000 continuarão na mesma rotina, encurraladas pelo sistema monetário.

Mas acima de certo ponto da escala da riqueza, há uma distância qualitativa: os ricos sabem que têm tanto dinheiro que simplesmente não precisam preocupar-se com ele: venceram o jogo pela sua posse, e pairam acima da luta. Não é demais dizer que numa sociedade pecuniária, somente nesse caso os homens estão em condições de ser livres. A aquisição, como forma de experiência e tudo o que representa, já não precisa constituir uma cadeia. Podem estar acima do sistema monetário, acima da luta do círculo vicioso: para eles, já não é verdade que quanto mais dinheiro se tenha, mais difícil parece fazer com que renda e despesa se harmonizem. É assim que definimos os ricos como consumidores pessoais.

Para os muito pobres, as necessidades jamais são atendidas. Para a classe média, há sempre novas despesas, se não necessárias, pelo menos exigidas pelo *status*. Para os muito ricos, tais restrições não existem, e dentro dos limites da espécie humana, são os americanos mais livres que hoje existem.

A idéia de que o multimilionário só encontra um lugar triste e vazio no alto de sua sociedade; a idéia de que os ricos não sabem o que fazer com o dinheiro; a idéia de que os homens de êxito se dedicam a futilidades, e que os nascidos ricos são destituídos de inteligência e visão, a idéia em suma do desconsolo da riqueza é, apenas, um modo que os não ricos têm de se reconciliar com a pobreza. A riqueza na América é agradável, e leva a muitos prazeres.

Ser realmente rico é possuir os meios de realizar, em grande escala, as fantasias, caprichos e aversões. "A riqueza tem grandes privilégios", observou Balzac, "e o mais invejável deles é o poder de levar às últimas conseqüências os pensamentos e sentimentos, de aguçar a sensibilidade pela realização de miríades de caprichos". [204] Os ricos, como outros homens, talvez

(204) Honoré de BALZAC, *Os Treze*.

sejam mais simplesmente humanos do que outra coisa, apenas seus brinquedos são maiores, em maior número e volume.[205]

Quanto à felicidade dos ricos, é um assunto que não pode ser provado nem desmentido. Mesmo assim, devemos lembrar que o rico americano é o vencedor, numa sociedade onde o dinheiro e seus valores são o que mais importa. Se não são felizes, é porque nenhum de nós é feliz. Além disso, acreditar que sejam infelizes talvez constitua uma atitude antiamericana. Pois se não o forem, então os termos mesmos do êxito na América, as aspirações de todos os homens sensatos, levam antes às cinzas do que aos frutos.

Mesmo que todos na América, sendo humanos, fossem infelizes, não haveria razão para acreditar que os ricos seriam mais miseráveis do que os outros. E se todos forem felizes, certamente também não há motivo para acreditar que eles estejam excluídos da bem-aventurança americana. Se os vencedores do jogo em que toda a sociedade se empenha não são "felizes", então os que perdem serão os felizes? Devemos acreditar que somente os que vivem dentro da sociedade americana, mas dela não fazem parte, poderão viver contentes? Se fosse calamitoso perder e horrível vencer, então o jogo do sucesso seria realmente triste, duplamente triste, pelo fato de ser um jogo em que todos os que vivem na cultura americana não podem deixar de participar. Retirar-se dele é perder objetivamente; acreditar subjetivamente que não perdemos — bem, isso já raia às bordas da loucura. Devemos acreditar simplesmente que os ricos americanos são felizes, ou nossa confiança em tudo isso se abalará. Pois de todos os possíveis valores da sociedade humana, um apenas é veradeiramente soberano, verdadeiramente universal, verdadeiramente firme, verdadeira e totalmente aceitável como objetivo para o homem da América. Esse objetivo é o dinheiro, e que os vencidos não guardem, por isso, rancor.

---

(205) Um dos negócios em que mais se empenhou Howard Hughes foi a compra da RKO de Floyd Odlum, por cerca de nove milhões de dólares. "Eu precisava tanto disso como de varíola!", dizia Hughes. E quando lhe perguntavam porque fizera o negócio, respondia seriamente: "... a única razão pela qual comprei a RKO de Floyd Odlum foi porque gostava dos muitos vôos que fiz até seu rancho em Indio [Califórnia] onde discutimos os detalhes da compra." (Citado em *Look*, 9 de fevereiro de 1954.)

— Ele é rei — diz uma das personagens de Balzac — pode fazer o que quiser. Está acima de tudo, como todos os ricos. Para ele, portanto, a expressão "Todos os franceses são iguais perante a lei", é uma mentira inscrita na frente de um código. Ele não obedece às leis, as leis é que lhe obedecem. Não há cadafalso nem carrasco, para os milionários!

— Há, sim — respondeu Rafael — eles são seus próprios carrascos!

— Mais um preconceito, exclamou o banqueiro. [206]

5

Os novos privilégios dos ricos associados ligam-se ao poder do dinheiro na esfera do consumo e da experiência pessoal. Mas o poder do dinheiro, as prerrogativas de posição econômica, o peso social e político da propriedade associada, de forma alguma se limita à esfera da acumulação e consumo, associada ou pessoal. De fato, do ponto de vista da elite americana, da qual os ricos associados são apenas um segmento, a capacidade de aquisição de bens de consumo não é tão importante como os poderes institucionais da riqueza.

I. A Constituição é o contrato político soberano dos Estados Unidos. Pela sua Emenda Décima Quarta, dá a devida sanção legal às sociedades anônimas, hoje sede dos ricos associados, administradas pelos que, entre eles, são executivos. Dentro da estrutura política do país, essa elite associada constitui um conjunto de grupos governantes, uma hierarquia desenvolvida e dominada da cúpula econômica. Os altos dirigentes estão agora à testa do mundo das sociedades anônimas, que por sua vez é um mundo econômico soberano dentro da área politicamente soberana do país. Deles depende a iniciativa econômica, e sabendo disso, consideram o fato como prerrogativa sua. Como chefes desse industrialismo senhorial, vêem com relutância a responsabilidade social do governo federal para com o bem-estar da população em geral. Consideram os trabalhadores, distribuidores e fornecedores de seus sistemas

(206) Honoré de BALZAC, *op. cit.*

como membros subordinados do mundo que é deles, e consideram-se como pessoas do tipo americano individualista que atingiu a cúpula.

Eles dominam a economia de incorporação particular. Não se pode dizer que o governo tenha interferido muito durante a última década, pois em quase todos os casos de regulamentação que examinamos a repartição regulamentadora tende a transformar-se num posto avançado das grandes empresas.[207] Controlar as instalações de produção é controlar não só coisas, mas homens que, não dispondo de bens, são levados a elas para trabalhar. É constranger e dispor de suas vidas no trabalho da fábrica, das ferrovias e do escritório. É determinar a forma do mercado de trabalho, ou lutar sobre ela com os sindicatos ou o governo. É tomar decisões em nome da empresa, sobre quanto, o que, quando e como produzir, e quanto cobrar.

II. O dinheiro permite que o poder econômico de seu possuidor se traduza diretamente em causas político-partidárias. Na década de 1890, Mark Hanna levantou somas entre os ricos para utilizá-las politicamente, devido ao receio causado por William Jennings Bryan e o "pesadelo" populista. E numerosos entre os muito ricos foram conselheiros não-oficiais de políticos. Mellons, Pews e du Ponts há muito vêm sendo contribuintes de peso para os orçamentos das campanhas eleitorais e, depois da II Guerra Mundial, os milionários texanos contribuíram com valiosas somas para campanhas através do país. Ajudaram McCarthy no Wisconsin, Jenner em Indiana, Butler e Beall em Maryland. Em 1952, por exemplo, um magnata do petróleo (Hugh Roy Cullen) fez 31 contribuições de $ 500 a $ 5.000 (totalizando $ 53.000), e dois de seus genros ajudaram (pelo menos com mais $ 19.750) dez candidatos ao Congresso. Acredita-se que os multimilionários texanos empregam seu dinheiro hoje na política de pelo menos trinta estados. Murchison contribui para candidatos políticos fora do Texas desde 1938, embora não tenha conseguido publicidade senão em 1950, quando ele e sua mulher, a pedido

(207) Ver, por exemplo, "Hearings before the Subcommittee on Study of Monopoly Power in the Committee on the Judiciary" (Washington, 1950).

de Joseph McCarthy, contribuíram com $ 10.000 para derrotar o Senador Tydings de Maryland, e em 1952 mandaram dinheiro para derrotar o inimigo de McCarthy, o Senador William Benton, do Connectitut.[208]

Em 1952, "os seis principais comitês políticos republicanos e democratas receberam 55% de suas rendas totais (isso inclui apenas as contribuições de grupos que empregaram dinheiro em dois ou mais estados) em 2.407 conntribuições de $ 1.000 ou mais".[209] Esses números representam um mínimo, pois muitas contribuições podem ser feitas por membros da família de diferentes nomes, cuja identificação seria difícil pelos jornalistas.

III. Mas não é tanto pelas contribuições diretas às campanhas que os ricos exercem poder político. E esse poder é exercido principalmente pelos executivos — os reorganizadores da classe de altos proprietários — que traduziram o poder da fortuna em uso político. À medida que o mundo das empresas se desenvolveu intrincadamente na ordem política, esses executivos tornaram-se intimamente associados com os políticos, e especialmente com os considerados como "chaves", que constituem o diretório político do governo dos Estados Unidos.

O homem econômico do século XIX, pelo que estamos habituados a crer, era um "especialista" em negociar e regatear. Mas o desenvolvimento da grande empresa e a crescente intervenção governamental no reino econômico selecionaram, formaram e deram privilégios a homens econômicos que não são negociadores e regateadores nos mercados, e sim executivos profissionais e políticos econômicos. Pois hoje, o homem de êxito no mundo da economia, seja o administrador rico, ou o administrador dos ricos, deve influenciar e controlar as posições do Estado onde as decisões de importância para suas atividades de empresa são tomadas. Essa tendência é facili-

(208) Theodore H. WHITE, "Texas, Land of Wealth and Fear", *The Reporter*, 25 de maio de 1954; sobre Hugh Roy Cullen, ver também *The Washington Post*, 14 de fevereiro de 1954.

(209) Liderando a lista de contribuição ao Partido Republicano estavam os Rockefeller ($ 94.000), os du Pont ($ 74.175), os Pew ($ 65.100), os Mellon ($ 54.000), os Weir ($ 21.000), os Whitney ($ 19.000), os Vanderbilt ($ 19.000), os Goelet ($ 16.800), os Milbank ($ 16.500), e Henry R. Luce ($ 13.000). À frente da lista de contribuições do Partido Democrata estavam os Wade Thompson, de Nashville ($ 22.000), os Kennedy ($ 20.000), Albert M. Greenfield, de Filadélfia ($ 16.000), Matthew H. McCloskey, de Pensilvânia ($ 10.000) [illegible] Marshall Field ($ 10.000). (*The New York Times*, 11 de outubro de 1953).

tada pela guerra, que dessa forma cria a necessidade de continuar as atividades de empresa com meios políticos e econômicos, ao mesmo tempo. A guerra é, naturalmente, um elemento de saúde para a economia; durante ela, a economia política tende a se tornar mais unificada, e além disso, as justificativas políticas mais ponderáveis — a da própria segurança nacional — são postas a serviço das atividades econômicas das empresas.

"Antes da I Guerra Mundial, os homens de negócios se combatiam; depois da guerra, combinaram apresentar uma frente única contra os consumidores.[210] Durante a II Guerra Mundial, serviram em numerosas juntas consultivas relacionadas com assuntos bélicos. Também foram levados a participar, de forma mais permanente, do aparato militar, e muitos homens de negócios receberam comissões nas fileiras dos oficiais da reserva.[211] Tudo isso vem ocorrendo há muito tempo, são fatos bem conhecidos, mas na administração Eisenhower os executivos de empresa assumiram publicamente os postos-chaves do Executivo. Onde havia antes o poder silencioso e o grande contrato, agora há também a voz alta.

Haverá necessidade de fazer dessas questões uma análise sutil, quando o Secretário do Interior, Douglas McKay, diz aos seus amigos na Câmara de Comércio, a 29 de abril de 1953: "Estamos no governo como uma administração que representa o comércio e a indústria?"[212] Ou quando o Secretário da

---

(210) Harry CARMAN e Harold C. SYRETT: *A History of the American People* (N. York, 1952), pág. 451, vol. II.

(211) Um exame da folha de serviço dos homens de salários de um dólar, durante a II Guerra Mundial em Washington, mostra que a indústria emprestou ao governo, com pequenas exceções, seus peritos em finanças, e não homens experimentados na produção: "... os vendedores e agentes compradores na Junta de Produção de Guerra são dirigidos por Ferdinand Eberstadt, antigo banqueiro de investimentos de Wall Street. A alegação de que esses homens tinham qualificações especiais para sua tarefa levou sério golpe quando a Junta julgou necessário organizar... um curso especial de treinamento para ensinar-lhes os rudimentos da produção industrial... E isso nos leva aos homens com salários de um dólar anual que encheram as folhas de pagamento da Junta com os vendedores de suas companhias e os agentes compradores. Os rapazes de um dólar deveriam ser a colaboração que as indústrias prestavam ao governo, através de seus peritos e financistas da alta administração, para ajudar a administrar uma guerra... A alta administração de uma indústria é constituída de dois tipos de homens — peritos em produção e peritos em finanças... Os primeiros, a indústria conservou para seus próprios negócios". (Jonathan STOUT, "Capital Comment" *The New Leader*, 5 de dezembro de 1942).

(212) Citado em *The Reporter*, 25 de outubro de 1954, pág. 2.

Defesa, Wilson, afirma a identidade de interesses entre os Estados Unidos da América e a General Motors Corporation? Esses incidentes podem ser erros políticos — ou seriam, se houvesse uma oposição — mas não revelam também convicções e intenções profundas?

Há executivos que receiam tais identificações políticas, assim como os líderes trabalhistas "não-partidários" receiam os terceiros partidos. Durante longo tempo, os ricos associados se prepararam como grupo de oposição, e os mais inteligentes sentiram vagamente que poderiam ser os mais indicados para isso. Antes de Eisenhower, o poder de que dispunham podia ser, com mais facilidade, politicamente irresponsável. Depois de Eisenhower, isso já não é tão fácil. Se as coisas andarem mal, não serão eles — e com eles, os negócios — responsabilizados?

Mas John Knox Jessup, presidente da junta editorial de *Fortune,* julga que a sociedade anônima pode substituir o sistema arcaico de Estados como estrutura de governo — e com isso preencher o vácuo dos níveis médios de poder. Pois como chefe da comunidade da empresa, o administrador tem a tarefa política de manter todos os seus constituintes razoavelmente felizes, Jessup argumenta que o equilíbrio dos domínios econômico e político já não existe: "Qualquer presidente que deseje administrar um país próspero depende da empresa na mesma proporção — e provavelmente mais — em que a empresa precisa dele. Sua dependência não é muito diferente daquela que se observava entre o Rei João e os barões de Runnymede, quando nasceu a Magna Carta." [213]

Em geral, porém, a ideologia dos executivos como membros dos ricos associados é apenas o conservadorismo do grupo sem qualquer ideologia. São conservadores, sem nenhuma outra razão senão se sentirem uma espécie de confraria de homens de êxito. Não têm ideologia porque se sentem homens "práticos". Não raciocinam sobre problemas — reagem a alternativas que lhes são apresentadas, e as ideologias que possam ter devem ser deduzidas dessas reações.

---

(213) John Knox JESSUP, "A Political Role for the Corporation", *Fortune*, agôsto de 1952.

Nas três últimas décadas, desde a I Guerra Mundial na realidade, a distinção entre o homem político e o homem econômico vem diminuindo, embora os administradores de empresa tenham, em parte, no passado, desconfiado dos colegas que permanecem longo tempo na arena política. Gostam de ir e vir, pois nesse caso não assumem responsabilidade. Não obstante, um número cada vez maior de executivos de empresa ingressa diretamente no governo, e o resultado tem sido uma economia política praticamente nova, em cujo ápice encontramos os representantes dos ricos associados.

As perguntas suscitadas por essa realidade evidente do poder político dos ricos associados não estão relacionadas com a integridade pessoal dos homens em questão, e muito menos com suas vantagens pessoais de fortuna, prestígio e poder. São perguntas importantes que discutiremos quando analisarmos o predomínio geral da alta imoralidade e a estrutura da elite do poder como um todo. Mas a pergunta política importante é se esses fatos podem ou não ser somados para provar uma ligação estrutural entre os ricos associados e aquilo a que chamaremos de diretório político.

Têm os muito ricos e os principais executivos, as classes superiores da sociedade local e dos 400 metropolitanos, os grupos estratégicos do mundo das empresas, realmente ocupado muitas posições de poder dentro do sistema político formal? Eles se têm infiltrado, naturalmente, no governo, obtiveram privilégios dentro deste. Mas têm sido, e são atualmente, politicamente ativos? Ao contrário da lenda oficial, do mito escolar, e das histórias populares, a resposta a essa pergunta é um "Sim" complicado, mas bem claro.

Estaríamos, porém, enganados acreditando que o aparato político é uma simples extensão do mundo de empresas, ou que tenha sido ocupado pelos representantes dos ricos associados. O governo americano não é, nem de forma simples nem como fato estrutural, uma comissão da "classe dominante". É uma rede de "comissões", e outros homens de outras hierarquias, além dos ricos associados, delas participam. Dentre eles, o político profissional é o mais complexo, mas os altos militares, os senhores da guerra de Washington, são os mais novos.

VIII

Os senhores da guerra

No SÉCULO XVII, os observadores do cenário histórico começaram a perceber uma notável tendência na divisão do poder na cúpula da moderna sociedade: os civis, ao assumir posições de autoridade, podiam controlar os homens da violência militar, cujo poder, sendo limitado e neutralizado, declinava. Em várias épocas e lugares, militares sujeitaram-se às decisões de civis, mas essa tendência — que atingiu seu auge no século XIX e durou até a I Guerra Mundial — parecia então, e ainda parece, notável simplesmente porque jamais acontecera em tal escala, nem jamais parecera ter bases tão firmes.

No século XX, entre as nações industrializadas do mundo, o grande, fugaz e precário fato do domínio civil começou a vacilar, e hoje — depois da prolongada paz que durou da era napoleônica até a I Guerra Mundial — a velha marcha da história mais uma vez se afirma. Em todo o mundo, o senhor da guerra está voltando. Em todo o mundo, a realidade é definida em seus termos. E na América, também, para o vácuo político, os senhores da guerra marcharam. Juntamente com os executivos de empresas e políticos, os generais e almirantes — esses primos pouco cordiais da elite americana — adquiriram e receberam um poder sempre maior para tomar e influir em decisões de gravíssimas conseqüências.

1

Toda a política é uma luta pelo poder; a forma mais extremada do poder é a violência. Por que, então, não é a ditadura

militar a forma normal e usual de governo? Durante a maior parte da história humana, os homens viveram realmente sob a espada, e em qualquer momento de séria perturbação, real ou imaginária, as sociedades tendem a voltar ao domínio militar. Mesmo hoje, deixamos passar despercebidos esses fatos mais ou menos comuns da história mundial, porque herdamos certos valores que, durante os séculos XVIII e XIX, floresceram sob um regime de autoridade civil. Mesmo que a forma final do poder seja a coação pela violência, todas as lutas pelo poder entre e dentro das nações de nossa tradição não chegaram às formas extremas. Nossas teorias de governo presumem e nosso governo leva a instituições nas quais a violência foi reduzida ao mínimo, e sujeita a restrições eficientes no equilíbrio do domínio civil. Durante a longa paz do ocidente moderno, a história se tem referido mais ao político, ao rico e ao advogado, do que ao general, ao bandido, ao almirante. Mas como ocorreu essa paz? Como puderam os civis, e não os homens da violência, dominar?

Na análise que faz dos militares, Gaetano Mosca [214] levanta uma suposição — de que não partilhamos, mas que não afeta nossa concordância com as linhas gerais de seu raciocínio. Supõe existir, em toda sociedade, uma espécie de quota de homens que, quando devidamente provocados, recorrerão à violência. Se, diz Mosca, dermos a esses homens gênio e oportunidade histórica, teremos um Napoleão; se lhe dermos um grande ideal, teremos um Garibaldi; se lhe dermos oportunidade e nada mais, teremos um Mussolini ou, podemos acrescentar, numa civilização comercial, um *gangster*.

Mas, diz Mosca, se dermos a esse homem um determinado posto numa hierarquia social, teremos então um soldado profissional, e freqüentemente os civis podem controlá-lo.

É certo que tem havido outras bases para a paz interna, além do exército profissional permanente. Tem havido a "paz de Deus" imposta pelos sacerdotes, e a "paz do Rei", imposta na Europa medieval àqueles que julgavam depender sua honra

(214) Cf. Gaetano MOSCA, *As Classes Dominantes*; cf. também a Introdução que LIVINGSTONE preparou para a edição desse livro publicada pela McGraw-Hill, N. York, 1939, especialmente págs. XXII e segs.

e força da espada. Mas o fato importante em relação à paz, na história moderna, ou mesmo na história mundial é — como seria de esperar — um fato ambíguo: o de que a paz se tem devido à centralização e ao monopólio da violência pelo Estado nacional, mas que a existência de um mundo hoje organizado em cerca de 81 Estados nacionais é também a condição básica da guerra moderna.

Antes do Estado nacional, os homens da violência freqüentemente a ela recorriam em escala local, e o feudalismo na Europa bem como no Oriente foi, sob muitos aspectos, o domínio local pelos homens da violência. Antes que o Estado nacional centralizasse e monopolizasse os meios de violência, o poder tendia continuamente a criar-se novamente em pequenos centros dispersos, e o domínio pelos bandos locais era freqüente na história pré-nacional da humanidade. Mas o salteador de estradas da Espanha tornou-se — com Fernando e Isabel, que estavam construindo uma nação — um homem da coroa, e no devido tempo um conquistador, um soldado da rainha. O homem de violência local passou a ser, em suma, membro do exército nacional permanente, sujeito a um civil que chefiava o Estado.

E que espécie de instituição tão notável é esse exército permanente, que pode canalizar as tendências combativas dos homens de violência, de modo a colocá-los sob a autoridade civil, e a adotar, na realidade, entre eles a obediência como seu código de honra mesmo? Pois se o exército permanente, na nação moderna, chegou a monopolizar a violência, a tornar-se bastante forte para dominar a sociedade, por que não o fez? Por que, ao invés disso, se tem freqüentemente curvado e aceito a autoridade civil de um chefe de Estado que é civil? Por que os exércitos se subordinam? Quais os segredos do exército permanente?

Não há segredos, e sim vários mecanismos perfeitamente abertos, que têm funcionado sempre que os exércitos permanentes se colocam sob o controle civil. Em primeiro lugar, esses exércitos têm sido uma espécie de instituição "aristocrática". Todas as tentativas feitas para afastar esse caráter, como no princípio do entusiasmo bolchevista, falharam. Mantém-se no exército nacional permanente uma distinção absoluta entre

oficiais e soldados; e o grupo dos primeiros é geralmente recrutado entre os estratos dominantes da população, ou entre os que simpatizam com seus interesses. Assim sendo, o equilíbrio de forças *dentro* dos estratos dominantes se reflete no exército permanente. E finalmente, desenvolveram-se nesse exército, ou em muitos deles, certas compensações que até mesmo os homens da violência desejam quase sempre: a segurança de um emprego, e mais ainda, a glória previsível de viver segundo um rígido código de honra.

"Deveremos supor", indaga John Adams em fins do século XVIII, "que os exércitos regulares e permanentes da Europa se dedicam a essa tarefa por motivos exclusivamente patrióticos? Serão seus oficiais homens de contemplação e dedicação, que esperam recompensas numa vida futura? É por um sentimento de dever moral ou religioso que arriscam a vida, e aceitam os ferimentos? Exemplos de todos esses tipos podem ser encontrados. Mas se alguém supõe que todos, ou a maior parte, desses heróis, são movidos por esses princípios, apenas demonstra que não os conhece bem. Poderá seu salário ser considerado como um estímulo adequado? O que ganham, e que não vai além de uma subsistência muito simples e moderada, jamais seria uma tentação para que renunciassem às oportunidades da fortuna em outras áreas, juntamente com os prazeres da vida doméstica, e se submetessem a essa tarefa extremamente difícil e perigosa. Não, é a consideração e a possibilidade dos lauréis, que adquirem pelo serviço.

"O soldado se compara com seus companheiros, e luta pela promoção a cabo; os cabos lutam entre si para serem sargentos; os sargentos farão o impossível para chegar a aspirantes; e assim todo homem num exército deseja constantemente ser algo mais alto, como qualquer cidadão da comunidade luta sempre por uma posição melhor, para que fique sob a observação de olhares mais numerosos". [215]

O prestígio proporcionado pela honra, e tudo o que representa, tem sido a recompensa da renúncia dos militares ao poder político. Essa renúncia foi muito longe: está incorpo-

(215) John ADAMS, *Discourses on Davila* (Boston, 1805.)

rada ao seu código de honra. Dentro de sua burocracia, freqüentemente bem organizada, onde tudo parece estar sob controle rigoroso, os oficiais do exército costumam julgar que a "política" é um jogo sujo, incerto e pouco cavalheiresco; e, em termos de seu código de situação, experimentam freqüentemente a sensação de serem os políticos pessoas inqualificáveis, habitando um mundo incerto.

Os mecanismos de *status* do exército permanente nem sempre funcionaram para dar fim ao domínio civil, nem é inevitável que funcione com tal finalidade. Sabemos, por exemplo, que a desgraça das nações do mundo espanhol tem sido o fato de tentarem os militares, sempre que conseguiram introduzir-se nos conselhos de Estado, dominá-los; quando não conseguem introduzir-se, marcham sobre a capital.

2

Todas essas considerações, relacionadas com realidades e tendências mundiais, ligam-se de modo particular à organização militar americana e seus altos escalões de generais e almirantes. Como outros países, os Estados Unidos nasceram pela violência, mas numa época em que a guerra não parecia ser uma característica dominante da sociedade humana. E surgiram num local que não poderia ser atingido com facilidade pelas máquinas de guerra, que não estava facilmente sujeito à devastação da guerra, nem à ansiedade dos que vivem em vizinhanças militares. Naquela época, devido também à sua localização, os Estados Unidos estavam em boas condições de estabelecer e manter um governo civil, e controlar as ambições militaristas que pudessem predominar.

Um país jovem, cuja revolução nacionalista se travou contra soldados mercenários, empregados pelos britânicos e aquartelados em casas americanas, não poderia sentir inclinação de amar os soldados profissionais. Sendo uma terra aberta e enorme, cercada de vizinhos fracos, índios e amplos oceanos, os Estados Unidos soberanos durante as longas décadas do século XIX não tiveram que carregar o peso de uma estrutura militar permanente e de grandes dimensões. Além disso, desde

a época da Doutrina Monroe, até ser aplicada à Grã-Bretanha em fins do século XIX, a frota britânica, a fim de proteger os mercados britânicos no hemisfério ocidental, permaneceu entre os Estados Unidos e os Estados continentais da Europa. Mesmo depois da I Guerra Mundial, até a ascensão da Alemanha nazista, a América, que se tornara credora das nações falidas da Europa, nada tinha a temer militarmente.[216] Tudo isso significou também, como nas ilhas da Grã-Bretanha, que a marinha, e não o exército, foi historicamente o primeiro instrumento militar. E as marinhas têm muito menos influência sobre as estruturas sociais nacionais do que, habitualmente, os exércitos, pois não constituem meios muito eficazes de reprimir a revolta popular. Generais e almirantes, portanto, não desempenharam um papel muito ativo nas questões políticas, e o domínio civil se firmou.

Um país cujo povo se ocupou principalmente da aquisição individual da fortuna não poderia favorecer a manutenção de um corpo de homens que são, economicamente, parasitários. Um país cuja classe média amasse a liberdade e a iniciativa privada não poderia gostar de soldados disciplinados, com freqüência usados tiranicamente em apoio de governos menos livres. As forças econômicas e o clima político, portanto, favoreceram historicamente a desvalorização civil dos militares como um mal, necessário por vezes, mas sempre um peso.

A Constituição dos Estados Unidos foi elaborada com receio de uma poderosa organização militar. O Presidente, um civil, foi declarado comandante-chefe de todas as forças armadas e, durante a guerra, também das milícias estaduais. Somente o Congresso pode declarar a guerra, ou destinar verbas à aplicação militar — e apenas por dois anos de cada vez. Os Estados individualmente mantêm suas milícias, distintas da organização nacional. Não havia previsão de conselheiros militares para os chefes civis. Se a Constituição previu o uso da violência, o fez com relutância, e os agentes dessa violência receberam um papel rigorosamente instrumental.

---

(216) Cf. Ray Jackson, "Aspects of American Militarism", *Contemporary Issues*, verão de 1948.

Após a geração revolucionária, as classes superiores não foram de caráter militar; a elite americana não incluía, sistematicamente, entre seus membros as altas figuras militares, não desenvolveu qualquer tradição firme de serviço militar, nem atribuía prestígio a essa condição. A ascendência dos homens econômicos sobre os militares na esfera da "honra" tornou-se flagrante quando, durante a Guerra Civil e na realidade até a I Guerra Mundial, contratar um substituto para prestar o serviço militar não era considerado desairoso. Os militares, portanto, em seus postos freqüentemente isolados ao longo das imensas fronteiras internas, não participavam das altas rodas da nação.

Não importam as dificuldades, por vezes severas, encontradas pelos que atravessavam o hemisfério, nem o grau de militarismo de que se revestiam suas expedições e comunidades — em muitos casos foram, durante considerável período, verdadeiros campos de guerra — mesmo assim, os que chefiavam a nação não estavam impregnados de espírito nem de aparência militar.

Não obstante, analisando toda a história dos Estados Unidos, encontramos uma situação bem curiosa: ficamos sabendo que não somos e nunca fomos uma nação militarista, que de fato desconfiamos da experiência militar, e no entanto notamos que a Revolução levou o General Washington à presidência, e que houve desejo, entre certos oficiais desprezados, na Ordem de Cincinnati *, de formar um conselho militar e instalar um rei militarista. Em seguida, as escaramuças e batalhas travadas nas fronteiras contribuíram paro o êxito político dos Generais Jackson, Harrison e Taylor, na Guerra Mexicana. E houve também a Guerra Civil, longa e sangrenta, que dividiu a sociedade americana ao meio, deixando cicatrizes ainda muito evidentes. A autoridade civil, de ambos os lados, continuou dominando, mas a guerra levou à ascensão do Ge-

(*) Ordem patritóica e beneficente fundada em 1783 pelos oficiais que haviam combatido na Revolução. Tais oficiais tentaram organizar uma aristocracia hereditária, partindo a descendência do homem mais velho da família. O nome vem de Cincinnatus, ditador romano, e não da cidade de Cincinnati, Ohio, como poderia parecer à primeira vista. Os fundadores da Ordem eram grandes admiradores de Cincinnatus, cujo exemplo se dispunham a seguir. (N. do T.)

neral Grant à presidência, que se tornou uma cortina conveniente para os interesses econômicos. Todos os presidentes, de Grant a McKinley, com as exceções de Cleveland e Arthur, eram oficiais da Guerra Civil, embora somente Grant fosse profissional. E outra vez, quando da pequena Guerra Hispano-Americana, vemos que o mais duro e inflexível de todos eles — talvez por não ser profissional — Theodore Roosevelt — acabou, com o tempo, na Casa Branca. Na verdade, cerca da metade dos 33 homens que foram presidentes dos Estados Unidos tiveram experiência militar; seis eram oficiais de carreira, e nove, generais.

Da revolta de Shays * até a Guerra da Coréia, não houve qualquer período mais demorado sem violência oficial. Desde 1776, na verdade, os Estados Unidos se empenharam em sete guerras no exterior, numa Guerra Civil de quatro anos, numa centena de batalhas e escaramuças com os índios, em exibições intermitentes de violência na China, no domínio das Caraíbas e de partes da América Central.[217] Todas essas ocorrências vêm sendo consideradas geralmente como questiúnculas que interferiam nos assuntos mais importantes, mas pelo menos devemos dizer que a violência como um meio, e mesmo como um valor, é um tanto ambígua na vida e na cultura americanas.

A chave dessa ambigüidade está no fato seguinte: historicamente, tem havido muita violência, mas em grande parte sob a responsabilidade direta "do povo". A força militar se tem descentralizado nas milícias estaduais em proporções quase feudais. As instituições militares, com umas poucas exceções, seguiram paralelamente aos meios dispersos de produção econômica e aos meios confederados de poder político. Ao contrário dos cossacos das estepes eurasianas, a superioridade téc-

---

(*) Insurreição em 1786-87 contra o governo de Massachusetts, chefiada pelo capitão Daniel Shays. (N. do T.)

(217) Em 1935 a revista *Fortune* escrevia: "Supõe-se geralmente que o ideal militar americano é a paz. Mas infelizmente para essa frase clássica das escolas secundárias, o Exército Americano, desde 1776, tem furtado mais quilômetros quadrados pela simples conquista militar do que qualquer outro exército do mundo, exceto talvez a Grã-Bretanha. E entre esses dois países, a disputa tem sido árdua: a Grã-Bretanha conquistou mais de 9 milhões de km², desde aquela data, e os Estados Unidos (se incluirmos a extorsão da Luisiana aos índios), perto de 8 milhões. Os povos de língua inglesa podem orgulhar-se desse feito. ("Why An Army?", *Fortune*, setembro de 1935.)

nica e numérica dos homens da fronteira na América, que enfrentaram os índios, tornou desnecessários o aparecimento de uma camada de guerreiros e uma administração geral e disciplinada da violência. Praticamente todo homem era um atirador: devido ao nível técnico da guerra, os meios de violência continuaram descentralizados. Esse simples fato é da maior conseqüência para o domínio civil, bem como para as instituições democráticas e o espírito dos primeiros tempos na América.

Historicamente, a democracia na América foi sustentada pelo sistema de milícia, de cidadãos armados numa época em que o rifle era a principal arma, e cada homem significa um rifle e ao mesmo tempo um voto. Os historiadores didáticos não se têm detido a considerar as modificações nas instituições militares americanas e no sistema de armas como causas de mudanças políticas econômicas. Focalizam as forças militares numa escaramuça com os índios e numa guerra distante, e em seguida voltam a guardá-las novamente. E talvez os historiadores tenham razão. Mas os primeiros exércitos europeus baseados no recrutamento universal, devemos lembrar, foram exércitos revolucionários. Outros países armavam sua população com relutância; Metternich, no Congresso de Viena, pediu a abolição do recrutamento em massa; a Prússia só o adotou depois que seu exército profissional sofreu derrotas; os Tzares, somente depois da Guerra da Criméia; a Áustria somente depois que os recrutas de Bismarck derrotaram as tropas de Francisco José. [218]

A introdução dos exércitos de recrutamento maciço na Europa provocou a extensão de outros "direitos" aos recrutados, num esforço de estimular-lhes a fidelidade. Na Prússia, e mais tarde na Alemanha, foi uma política deliberada. A abolição do regime de servidão e posteriormente a criação de planos de assistência social acompanharam o recrutamento em massa. Embora a correspondência não seja exata, parece claro que estender o direito de portar armas à população em geral representava também a extensão de outros direitos. Mas nos

(218) Stanislaw ANDRZEJEWSKI, *Military Organization and Society* (Londres, 1954). O melhor livro sobre militarismo no Ocidente é sem dúvida o de Alfred VAGTS, *A History of Militarism* (N. York, 1937.)

Estados Unidos, o direito de portar armas não foi *estendido* por uma classe de portadores de armas a uma população desarmada: a população pegou em armas desde o início.

Até a I Guerra Mundial, as atividades militares não incluíam a disciplina de um treinamento permanente, nem o monopólio dos instrumentos de violência pelo governo federal, nem o soldado profissional no alto de uma grande organização militar permanente. Entre a Guerra Civil e a guerra com a Espanha, o exército tinha em média cerca de 25.000 homens, organizados em bases regulamentares, com regimentos e companhias espalhados, em sua maioria, em postos ao longo da fronteira interna e mais para o Oeste. Com a Guerra Espanhola, o exército dos Estados Unidos foi organizado em termos de milícia, ou seja, descentralizado, e com um corpo de oficiais não-profissional, sujeito a intensa influência local.

O pequeno exército regular foi complementado pelas milícias estaduais, organizadas com voluntários, cujos comandantes eram nomeados pelos governadores dos estados. Nessa situação, sem nenhum caráter profissional, os soldados regulares podiam ser, e freqüentemente eram, elevados até o generalato nos Voluntários. A política — o que significa dizer o controle pelos civis — dominava absoluta. Em qualquer momento, era reduzido o número de generais, e o posto de coronel constituía o máximo da aspiração mesmo dos formados em West Point.

3

Em volta do velho general do exército de fins do século XIX, com seu uniforme azul cuidadosamente desarranjado, pairavam rolos de fumaça de canhão da Guerra Civil. Nesta ele se distinguira, e entre ela e a guerra espanhola havia lutado contra os índios de forma aventureira. A carga da cavalaria deixara sua marca — mesmo no caso de Custer, em Little Big Horn. *

(*) Em junho de 1876 um contingente do Exército Americano, comandado pelo General George A. Custer, foi dizimado pelos índios Sioux, na batalha de Little Big Horn. Admite-se que a responsabilidade da chacina coube à inflexibilidade do comandante. (N. do T.)

Vive uma vida dura, que Theodore Roosevelt estimava. Freqüentemente usa bigode, por vezes uma barba, e tem uma aparência não-barbeada. Grant vestia um uniforme de soldado raso com botões enferrujados e botas antigas; esse velho militar vira a luta de perto: somente na I Guerra Mundial surgiu um esforço oficial de "resguardar o pessoal preparado"; muitos generais e numerosos coronéis morreram nas batalhas da Guerra Civil e mais tarde nos choques com os índios. Não conquistou o respeito de seus homens pelas planificações logísticas no Pentágono: ganhou-o como melhor atirador, melhor cavaleiro e imaginação mais rápida quando em perigo.

O general típico de 1900 [219] era de antiga família americana e ascendência britânica. Nascera aproximadamente em 1840 na região nordeste dos Estados Unidos, e provavelmente cresceu ali, ou na região norte-americana, numa zona rural ou pequena cidade. Seu pai era profissional liberal, havendo boas possibilidades de que tivesse ligações políticas — que o podem ter ajudado ou não em sua carreira. Custou-lhe pouco mais de 38 anos chegar a general, desde o momento em que ingressou no exército ou em West Point. Ao chegar ao alto comando, tinha aproximadamente 60 anos. Quando religioso, provavelmente freqüentava a igreja episcopal. Casou-se, em alguns casos duas vezes, e seu sogro, também profissional liberal, provavelmente tinha ligações políticas. Quando em serviço, não pertencia a qualquer partido político, mas depois de reformado, pode ter participado um pouco da política dos republicanos. É pouco provável que tenha escrito alguma coisa, ou que al-

---

(219) Os generais e almirantes escolhidos para análise detalhada foram tomados, em ordem formal de posto — do alto para baixo — de registros oficiais do exército, marinha e força aérea. Os militares de 1900 estão nesses registros desde 1395, incluindo os seguintes 15 generais-de-divisão: Nelson A. Miles, Thomas H. Ruger, Wealy Merritt, John R. Brooke, Elwell S. Otis, Samuel B. M. Young, Adna R. Chaffee, Arthur MacArthur, Lloyd Wheaton, Robert P. Hughes, John C. Bates, James F. Wade, Samuel S. Sumner, Leonard Wood, George L. Gillespie.

Dos 64 contra-almirantes incluídos nos registros de 1895 a 1905, somente os que aparecem pelo menos três vezes foram escolhidos. Isso nos proporcionou 18 almirantes, mais ou menos o número que existe todos os anos: George Brown, John G. Walker, Francis M. Ramsay, William A. Kirkland, Lester A. Beardslee, George Dewey, John A. Howell, William T. Sampson, John C. Watson, Francis J. Higginson, Frederick Rodgers, Albert S. Barker, Charles S. Cotton, Silas Terry, Merrill Miller, John J. Read, Robley D. Evans, Henry Glass.

Desejo agradecer a Henry Barbera pela utilização do material de sua tese apresentada na Columbia University, em 1954, sobre militarismo.

guém tenha escrito sobre ele. Oificialmente, teve de reformar-se aos 62 anos; e morreu, em média, com 77 anos.

Somente um terço desses velhos generais do exército e somente quatro outros haviam terminado o curso superior; o velho exército não ia à escola. Mas devemos lembrar que muitos sulistas — antigos alunos de West Point, e numerosos no velho exército federal — haviam deixado as fileiras para lutar no exército confederado. Em alguns casos, o general de 1900 foi comissionado durante a Guerra Civil, em outros subira através dos voluntários da milícia estadual, ou recrutara pessoalmente um número suficiente de homens, adquirindo com isso o posto de coronel. Depois de ingressar no exército regular, sua promoção se fazia em grande parte pela antiguidade, o que foi apressado durante as guerras, tal como sua promoção do posto de coronel durante a Guerra Espanhola. Pelo menos metade dos velhos generais do exército tinha ligações com generais e políticos. O General Leonard Wood, por exemplo, que fora capitão médico em 1891, passou a médico da Casa Branca e mais tarde, com seus amigos Theodore Roosevelt e William Howard Taft, acabou sendo em 1900 chefe do Estado-Maior.

Apenas três dos 36 homens mais graduados do exército participaram de negócios — e dois deles não pertenciam aos quadros regulares. Os negociantes locais da fronteira amavam esse velho exército, pois combatia índios e ladrões de cavalos, e o acampamento militar significava dinheiro para a economia local. E nas cidades maiores, o exército era por vezes incumbido de combater as greves. Os garotos também o adoravam.

Entre a Guerra Civil e a expansão naval com Theodore Roosevelt, o exército esteve mais presente na lembrança do público, e suas pretensões de *status* encontraram eco nas classes inferiores. Mas a marinha parecia-se mais a um clube de homens, que ocasionalmente participava de expedições de exploração e salvamento, e gozava de prestígio entre as classes superiores. Isso explica, e é em parte explicado, pelo melhor nível de origem e melhor treinamento profissional de seu quadro de oficiais.

Além da herança britânica do poderio marítimo, havia o prestígio da teoria do almirante Mahan, ligando a grandeza

da nação ao seu poder naval, e a simpatia que lhe dedicava o Subsecretário da Marinha, Theodore Roosevelt. O maior prestígio da marinha, alcançando também um público mais amplo durante a guerra espanhola, devia-se ao fato de serem os conhecimentos de um oficial naval mais misteriosos, aos olhos do leigo, do que os conhecimentos de um oficial do exército — poucos civis ousariam tentar comandar um navio, mas muitos poderiam comandar uma brigada. Como não adotava o sistema de voluntariado, praticado pelo exército — havia o prestígio da habilidade aumentado pelo prestígio de uma educação formal especializada em Anápolis. Havia também o pesado investimento de capital representado pelo navio sob comando do oficial naval. E finalmente, havia a autoridade absoluta do Capitão de um navio — especialmente em vista da tradição marítima de desprezo pelos simples moços de convés, que aplicada aos marinheiros em serviço colocava o oficial realmente muito alto.

O almirante típico de 1900 nascera em 1842, de família colonial e ancestrais britânicos. Seu pai exercera uma profissão liberal; e o que é mais importante, pertencia aos níveis superiores do litoral nordeste, e muito provavelmente a um centro urbano. O futuro almirante recebia uma educação colegial e em seguida dois anos num navio de treinamento. Entrava para a marinha com apenas 14 anos; quando religioso, era protestante. Cerca de 43 anos depois de ter ingressado na Academia, tornava-se contra-almirante, tendo então 58 anos. Casava-se em seu nível social, e provavelmente escreveu um livro, sendo porém menores as probabilidades de que alguém tenha escrito sobre ele. Não obstante, talvez tenha recebido um diploma honorário depois da guerra de 1898; reformou-se aos 62 anos de idade. Ocupou o posto de contra-almirante apenas durante três, e morreu dez anos depois da reforma compulsória, com a idade média de 72 anos.

Mesmo em 1900, a cúpula da marinha era rigorosamente de Anápolis, e de homens de classes elevadas. Recrutado de níveis mais altos do que o exército, residindo mais no Leste, tendo melhor treinamento preparatório antes da Academia, o almirante também serviu na Guerra Civil, depois da qual ascendeu lentamente, evitando inovações, tanto na vida pessoal

como nos deveres militares. Devido ao ritmo lento de sua carreira, era conveniente que recebesse cedo uma comissão e vivesse muito, para chegar a almirante antes da reforma compulsória aos 62 anos. Eram necessários, habitualmente, cerca de 25 anos para chegar a capitão. "Os oficiais passavam tanto tempo nos postos inferiores, que jamais aprendiam a pensar sozinhos. Usualmente, chegavam aos postos de comando tão tarde que já haviam perdido a juventude e a ambição, e aprendido apenas a obedecer, não a comandar..." [220]

De um terço a metade do tempo de serviço dos oficiais superiores era passado no mar, principalmente quando em postos mais baixos. Cerca de metade dos 35 mais graduados da marinha voltou a Anápolis mais tarde, como instrutor ou oficial. E outros empreenderam ali trabalhos de extensão de cursos. Mas a chave da mixórdia burocrática que carateriza com freqüência a marinha deve-se ao fato de que, à medida que os navios, canhões e logística se tornavam tecnicamente mais complicados, os homens que os comandavam eram promovidos aos altos postos menos pela sua capacidade técnica do que pela antiguidade. Assim, o comandante tornou-se mais ou menos estranho ao navio e tinha de assumir responsabilidade em questões que desconhecia totalmente. Os chefes de departamento, que controlavam a marinha, tinham acesso ao Secretário, e freqüentemente boas ligações com os congressistas. Mas apesar dessas ligações, somente um almirante desse período dedicou-se aos negócios, e apenas dois ingressaram na política (local).

Tal era, em suma, a organização militar controlada pelos civis nos Estados Unidos, em fins do século XIX, com seu corpo de altos oficiais meio-profissionalizados, cujos membros não participavam, em qualquer sentido importante, da elite americana de homens de negócios e políticos. Mas não estamos em fins do século XIX e a maioria dos fatores históricos

---

(220) "Em dezembro de 1906, o mais jovem capitão da Marinha Americana tinha 55 anos, e o tempo médio passado nesse posto era de 4,5 anos. Na Grã-Bretanha, o capitão mais jovem tinha 35 anos e o tempo médio passado no posto era de 11,2 anos." Os dados para a França, Alemanha e Japão são semelhantes aos da Grã-Bretanha. "A mesma situação ocorria com os oficiais-generais. Nos Estados Unidos, passam em média 1,5 nesse posto, antes de serem reformados", mas na Grã-Bretanha, França e Japão, entre 6 e 14 anos. (Gordon Carpenter O'GARA, *Theodore Roosevelt and the Rise of the Modern Navy*, Princeton University Press, 1943, pág. 102.)

que condicionaram a atuação dos militares dentro do país já não exerce a menor influência sobre a forma dos altos escalões da América.

4

Em meados do século XX a influência dos valores pacíficos e civis que existiam nos Estados Unidos — e com eles a desconfiança em relação aos militares profissionais e a subordinação destes — deve ser contraposta à situação sem precedente que a elite americana define hoje como nacional:

I. Pela primeira vez, a elite americana, bem como segmentos ponderáveis da massa da população, começaram a compreender o que significa possuir uma vizinhança militar e tecnicamente sujeita a um ataque catastrófico ao domínio nacional. Talvez também compreenda que os Estados Unidos viveram militarmente despreocupados, devido ao seu isolamento geográfico, seu mercado interno tranqüilo e sempre em crescimento, seus recursos naturais necessários à industrialização, e demandando operações militares apenas contra uma população tecnicamente primitiva. Tudo isso é, agora, apenas história: os Estados Unidos são hoje tanto vizinhos militares da União Soviética — ou ainda mais — do que a Alemanha o foi da França, em séculos anteriores.

II. Isso se evidencia de forma imediata e dramática pelas mais cuidadosas estimativas divulgadas publicamente, dos efeitos físicos do novo sistema de armas. Um ataque de saturação causaria cerca de 50 milhões de baixas na população, ou cerca de um terço dela, num cálculo que não é absurdo.[221] Os Estados Unidos podem retaliar imediatamente com efeitos comparáveis, o que não reduz, evidentemente, suas perdas em bens e população.

Essas possibilidades técnicas podem ser consideradas de forma política ou industrial, ou em seu estrito sentido militar. A elite americana hoje encarregada dessa decisão optou principalmente pelo seu sentido militar. Os termos em que de-

(221) Cf. *Business Week*, 26 de setembro de 1953, pág. 38.

finiu a realidade internacional são predominantemente militares. Em conseqüência, nos altos círculos a diplomacia, em qualquer dos seus sentidos históricos, vem sendo substituída pelos cálculos da possibilidade de guerra e pela seriedade militar das ameaças dela.

Além disso, as novas armas foram aperfeiçoadas como uma "primeira linha de defesa". Ao contrário do gás e das bactérias, não foram consideradas como uma reserva contra sua utilização pelo inimigo, mas como a arma ofensiva principal. E a estratégia geral divulgada baseou-se oficialmente na suposição de que tais armas serão usadas durante os primeiros dias de uma guerra geral. Realmente, é essa hoje a suposição estabelecida.

III. Essas definições da realidade e as orientações propostas levaram a uma nova característica na posição internacional da América: pela primeira vez na história os homens com autoridade falam de uma "emergência" cujo fim não se pode prever. Na época moderna, e especialmente nos Estados Unidos, os homens chegaram a considerar a história como uma situação pacífica interrompida pela guerra. Mas hoje, a elite americana não tem nenhuma outra imagem real da paz — senão como um interlúdio difícil, existente apenas devido ao equilíbrio do medo mútuo. O único plano de "paz" aceito com seriedade é o da pistola carregada. Em suma, a guerra, ou um estado de intensiva preparação para ela, é tido como a condição normal, e ao que tudo indica permanente, dos Estados Unidos.

IV. A característica final da situação dos Estados Unidos, tal como oficialmente definida hoje, é ainda mais significativa. Pela primeira vez em sua história, a elite americana se encontra frente a uma possível guerra que, segundo admite entre si e publicamente, nenhum dos combatentes *vencerá*. Não tem qualquer suposição do que poderia significar uma "vitória", e não faz idéia de como chegar a ela. Certamente, os generais não fazem essa idéia. Na Coréia, por exemplo, ficou bem claro que o impasse se produzia por uma "paralisação da vontade" nos níveis políticos. O Tenente-Coronel Melvin B. Voorhees assim narra uma entrevista do General James Van Fleet com um jornalista: "Repórter: — General, qual o nosso objetivo? Van Fleet: — Não sei. A resposta deve vir das

autoridades superiores. Repórter: — Como poderemos saber, general, se e quando atingimos a vitória? Van Fleet: — Não sei; alguém nos escalões superiores terá de nos dizer." E comenta um editorialista do *Time*: "Isso resume os dois últimos anos da guerra na Coréia". [222] Em épocas anteriores, os líderes do país, ao se prepararem para a guerra, tinham teorias de vitórias, termos de rendição, e alguns confiavam nos meios militares de atingir tais objetivos. Na II Guerra Mundial, as finalidades dos Estados Unidos se tornaram bastante vagas em qualquer sentido político ou econômico, mas havia planos estratégicos de vitória por meios violentos. Mas hoje, não há qualquer literatura sobre a vitória. Devido aos meios de violência existentes, "a retaliação maciça" não constitui um plano de guerra nem uma imagem da vitória, mas apenas um violento gesto diplomático — o que equivale a dizer político — e o reconhecimento de que a guerra total entre duas nações representará a sua destruição mútua. A situação se resume nisto: com a guerra, todas as nações poderão desintegrar-se, e por isso, em seu medo mútuo de guerra, sobrevivem. A paz é um medo mútuo, um equilíbrio do medo armado.

Não me interessa debater, nessa altura, as definições da realidade que influem na posição nacional ou na política dos Estados Unidos. Entretanto, frente a essas características da situação mundial, tal como oficialmente definida, devemos compreender que a estratégia militar ortodoxa e os conhecimentos militares de todos os tipos tornaram-se sem importância e prejudiciais em todas as decisões relacionadas com as questões mundiais que possam levar à paz. Evidentemente, todos os problemas decisivos, principalmente os da guerra e paz, tornaram-se, num sentido ainda mais complexo do que antes, problemas políticos. Que a OTAN tenha dez ou trinta divisões é, do ponto de vista militar, tão sem importância como o rearmamento ou não da Alemanha. À luz dos fatos hoje conhecidos sobre os efeitos de um bombardeio geral, tais questões deixaram de ser assuntos militares de qualquer importância. São questões políticas relacionadas com a capacidade de alinharem os Estados Unidos, a seu lado, as nações da Europa.

---

(222) Tenente-Coronel Melvin B. VOORHEES, *Korean Tales* (N. York, 1952), citado pelo *Time*, 3 de agosto de 1953, e comentado pela mesma revista, pág. 9.

Mas: considerando a definição militar da realidade que predomina entre os homens com o poder de decisão, a ascensão dos generais e almirantes aos altos círculos da elite americana se torna compreensível e legítima, realista e desejável. Pois essa nova posição internacional dos Estados Unidos, e a nova luta internacional em si — segundo a definição de ambas pela elite — provocaram uma modificação no centro de atenção. A ascensão a postos de comando mais gerais e o maior prestígio pelos senhores da guerra de Washington é apenas o indício mais evidente dessa nova focalização da atenção. As decisões de maior importância tornaram-se, em grande parte, internacionais. Pode parecer um exagero dizer que, para muitos da elite, a política interna só tem importância como forma de conservar o poder para exercê-lo externamente; mas não o parecerá se dissermos que as decisões internas em praticamente todas as áreas da vida se justificam, cada vez mais, pela referência aos perigos e oportunidades externas.

Ao mesmo tempo, não é de surpreender que os civis em altos postos se tenham alarmado com o aumento de poder dos senhores da guerra. Tal alarma seria mais responsável se levasse a uma contestação efetiva da definição militar da realidade em favor da concepção política, econômica e humana dos assuntos mundiais. Mas nesse caso, é mais fácil alarmar-se com os senhores da guerra que, decerto, são tanto uma causa como um efeito das definições da realidade que predominam.

5

À medida que os meios de violência da América se ampliaram e centralizaram, passaram a incluir uma estrutura burocrática enormemente complicada, chegando às fronteiras da Ásia e penetrando bastante na península da Europa com seus instrumentos de percepção, e no coração da Eurásia com sua força aérea estratégica. Essas modificações nas instituições e alcance dos meios de violência não poderiam senão provocar modificações igualmente significativas nos homens que os controlam: os senhores da guerra dos Estados Unidos.

O símbolo mais dramático da escala e da forma tomada pela nova organização militar é o Pentágono.[223] Esse labirinto de concreto e rocha calcária encerra o cérebro organizado dos meios de violência americanos. É o maior edifício de escritórios do mundo, e o Capitólio dos Estados Unidos caberia facilmente numa de suas cinco alas. Três campos de futebol alinhados atingiriam apenas a extensão de uma de suas cinco paredes externas. Seus 28 km de corredores, 40.000 mesas telefônicas, seus 24 km de tubos pneumáticos, 2.100 aparelhos de intercomunicação, ligam entre si e com o mundo, os 31.300 pentagonianos. Patrulhado por 170 guardas, servido por mil homens e mulheres, tem quatro empregados de tempo integral exclusivamente para substituir as lâmpadas queimadas, e outros quatro fiscalizando o painel central que sincroniza seus 4.000 relógios. Sob a sua entrada do rio localizam-se cinco campos de andebol e cinco pistas de boliche. Produz diariamente dez toneladas de papéis usados (de assuntos não considerados sigilosos), vendidos por $ 80.000 anuais, aproximadamente. Transmite três programas nacionais por semana, em seus estúdios de rádio e televisão. Seu sistema de comunicações permite conversação entre quatro pessoas, simultaneamente, e localizadas em pontos distantes como Washington, Tóquio, Berlim e Londres.

Esse edifício de escritórios, em seu complicado labirinto arquitetônico e humano, é o centro diário dos senhores da guerra modernos.

À testa da burocracia militar, abaixo do Presidente dos Estados Unidos e do Secretário da Defesa, a quem nomeia juntamente com seus assistentes, abriga-se atrás das paredes de aço uma junta de dirigentes militares — os Chefes do Estado-Maior. Imediatamente abaixo deles há um alto círculo de generais e almirantes que presidem e controlam as forças de terra, mar e ar, bem como as ligações econômicas e políticas consideradas necessárias à sua manutenção, e as máquinas de publicidade.

Desde Pearl Harbor, através de uma série de leis e determinações, se vem procurando unificar os vários ramos das forças armadas. Um controle pelos civis seria resultado dessa

---

(223) Essas informações são extraídas de uma reportagem no *Time*, 2 de julho de 1951, págs. 16 e segs.

unidade — mas não teve êxito. A marinha, principalmente, sentiu-se por vezes menosprezada, e cada uma das forças se dirigiu, em certas ocasiões, ao Congresso, passando por cima de seu respectivo Secretário — a força aérea chegou a impor sua vontade contra as determinações do Secretário. Em 1949, a Comissão Hoover relatava que à organização militar faltavam uma autoridade central e uma rotina orçamentária adequada. Que não constituía uma equipe, e a ligação entre a pesquisa científica e os planos estratégicos se fazia deficientemente. "A falta de autoridade central na direção da organização militar nacional, a rígida estrutura estatutária estabelecida e a divisão da responsabilidade resultaram no fracasso de afirmar-se o inequívoco controle civil das forças armadas". [224]

Na própria cúpula, entre civis e militares tem havido, desde a II Guerra Mundial, grandes modificações de pessoal — embora os tipos de homens não se tenham modificado decisivamente. [225] Como Secretário, tivemos um político, um corretor, um general, um banqueiro, um diretor de empresa. Frente a esses homens, a eles ligados diretamente, estão os quatro militares mais altos que são "totalmente militares". [226] Do ponto de vista militar, talvez o civil ideal para o cargo de Secretário fosse um homem com ligações no Congresso e ao mesmo tempo um instrumento dócil às decisões militares. Mas nem sempre é esse o tipo que predomina. Recentemente, por exemplo, o Secretário da Marinha afastou um almirante de um alto posto por "desacordo quanto a política". [227] Há sem dúvida uma certa tensão, pois os homens de ambos os lados são, como todos os homens, prisioneiros de seu passado.

---

(224) The Hoover Commission, citado em Harold D. LASSWELL, *National Security and Individual Freedom* (N. York, 1950), pág. 23.

(225) Ver Hanson W. BALDWIN, "The Men Who Run the Pentagon", *The New York Times Magazine*, 14 de fevereiro de 1954.

(226) Cf. "The New Brass", *Time*, 25 de maio de 1953; "New Pentagon Team" *The New York Times Magazine*, 26 de julho de 1953, págs. 6 e 7; e Elie ABEL, "The Joint Chiefs", *The New York Times Magazine*, 6 de fevereiro de 1955. O presidente da Junta de Chefes do Estado-Maior, Almirante Arthur W. Radford, é filho de um engenheiro civil; o Chefe das Operações Navais, Almirante Robert B. Carney, é filho de um comandante da marinha; o chefe do Estado-Maior do exército, General Matthew B. Ridway, é filho de um oficial do Exército; e o chefe do Estado-Maior da Força Aérea, General Nathan F. Twining, tem dois irmãos formados em Anápolis.

(227) O Secretário Robert B. Anderson e o Contra-Almirante Homer N. Wallin. Este foi afastado de um alto posto no Pentágono para um posto secundário em Washington. O almirante dissera a Anderson para contentar-se "com a política geral, e deixar os detalhes a cargo dos almirantes". Ver *Time*, 10 de agosto de 1953, pág. 18.

Há grupos entre os altos militares, ligando-se de forma variada, e também com ligações diversas com a política civil e os grupos civis. Estas se evidenciam quando as tensões ocultas se transformam em polêmicas abertas — como na época do afastamento de MacArthur de sua comissão no Oriente. Naquela época havia, além da tese de MacArthur de que "primeiro a Ásia", de influência já em declínio, o grupo de Marshall, que dava prioridade à Europa. Havia também o grupo Eisenhower-Smith, de grande influência, mas sem o controle do exército; e o grupo dominante, que o controlava, representado pela equipe de Bradley-Collins. [228] E há ainda a divisão mais ou menos padronizada entre os partidários de "forças armadas verdadeiramente profissionais", comandadas por "oficiais da linha de combate", e os que se sentem felizes com a ascensão dos novos especialistas e auxiliares. [229]

À medida que o poder dos militares aumentar, grupos mais tensos surgirão provavelmente entre eles, apesar da "unificação" — que de forma alguma será completa, naturalmente. É mais provável que os militares se unam quando constituem uma minoria lutando pela sobrevivência do que quando representam os membros dominantes da elite do poder, pois então não se trata de uma questão de sobrevivência, mas de expansão.

Em princípios do século XX, o sistema de milícias foi centralizado; hoje, os sistemas de armas evoluíram a tal ponto que os fuzis são apenas brinquedos. A distribuição de armas aos cidadãos se faz atualmente numa organização disciplinada, sob controle firmemente centralizado, e os meios de reprimir a violência ilegítima aumentaram. Em conseqüência, os que estão fora dos círculos militares dominantes são militarmente indefensáveis. Não obstante, ao mesmo tempo praticamente

(228) A Junta dos Chefes do Estado-Maior nomeada em 1953, por exemplo, era constituída de homens que ocuparam os principais comandos no Pacífico, e havia suspeitas de que se interessassem mais pela Ásia do que Bradley, Collins, Vandenberg e Fechteler, que substituíram, e que tinham os olhos voltados para a Europa. Todos eles eram também partidários do aspecto tático da guerra aérea, em oposição ao estratégico — pelo menos, não eram pura e simplesmente partidários da "bomba grande". O Almirante Radford, como comandante-chefe da frota do Pacífico, liderou a "revolta dos almirantes" contra os B-36 na polêmica orçamentária de 1949. (Ver Hanson W. BALDWIN, "Four Army Groupings Noted", *The New York Times*, 9 de maio de 1951; "New Joint Chiefs", *Business Week*, 16 de maio de 1953.)

(229) Hanson W. BALDWIN, "Skill in the Services", *The New York Times*, 14 de julho de 1954.

toda a população é envolvida pela guerra, como soldados ou como civis — o que significa sua disciplina numa hierarquia em cujo alto estão os senhores da guerra de Washington.

6

A coisa mais parecida com luta armada que o moderno general ou almirante faz é a caça ao pato, em companhia de dirigentes de empresas, nos campos de caça da Continental Motors Inc. Uma companhia de seguros "vem segurando oficiais há uma década e meia, atravessou a II Guerra Mundial... e sobreviveu... durante a Guerra da Coréia, a taxa de mortalidade de oficiais segurados servindo na zona de combate foi inferior à média da indústria como um todo." [230] Os estudos do General-de-Brigada S. L. A. Marshall revelaram ainda que em qualquer ação da II Guerra Mundial, provavelmente não mais de 25% dos soldados em condições de disparar suas armas sobre o inimigo realmente puxaram o gatilho. [231]

O general e o almirante são executivos mais profissionalizados do que as imagens de combatentes, que herdamos, nos levam a pensar. Dois terços dos principais generais de 1950 [232] estudaram em West Point (todos os almirantes, tanto de 1900 como de 1950, formaram-se na Academia Naval); a maioria in-

---

(230) "Insuring Military Officers", *Business Week*, 15 de agosto de 1953.

(231) S. L. A. MARSHALL, *Men Against Fire* (N. York, 1947), págs. 50 e segs.

(232) Ver nota 219. Os assentamentos do exército de 1942 a 1953 nos revelaram 36 homens, generais de 4 ou 5 estrelas: George C. Marshall, Douglas MacArthur, Malin Craig, Dwight D. Eisenhower, Henry H. Arnold, Joseph W. Stilwell, Walter W. Krueger, Brehon B. Somervell, Jacob L. Devers, Omar N. Bradley, Thomas T. Handy, Courtney H. Hodges, Jonathan M. Wainwright, Lucius D. Clay, Joseph L. Collins, Waide H. Haislip, Matthew B. Ridgway, Walter B. Smith, John E. Hull, James A. Van Fleet, Alfred M. Gruenther, John R. Hodge, Carl Spaatz, Hoyt S. Vandenberg, Muir S. Fairchild, Joseph T. McNarney, George C. Kenny, Lauris Norstad, Benjamin Chidlaw, Curtis E. LeMay, John K. Cannon, Mark W. Clark, Otto P. Weyland.

O general típico de 1950 nasceu no ano médio de 1893, de pais americanos e origem britânica. Levou 35 anos, desde o primeiro ano na academia ou no serviço, para conseguir uma situação de alto comando ou o generalato, com a idade de 52 anos. Seu pai era profissional liberal e da classe média superior, provavelmente tinha amizades políticas. O general típico estudou em West Point, e mais outras quatro escolas do exército. Quando religioso é provavelmente protestante e episcopal. Casou-se com uma moça da classe média superior cujo pai provavelmente era general, profissional liberal ou homem de negócios. Pertence aproximadamente a três clubes, a saber, o

gressou nas fileiras na I Guerra Mundial, e atravessou a paz antimilitarista das décadas de 1920 e 1930, implorando verbas, negando as acusações de serem mercadores da morte. Acima de todos pairava a imagem de Pershing.

Nos anos entre as guerras nada ocorreu, realmente, nas suas vidas profissionais. Era, de certa forma, como se o médico estivesse passando sua vida sem ver os pacientes, pois os militares não foram chamados realmente a exercer sua habilidade profissional. Tinham porém os serviços rotineiros. Talvez seja essa a chave de sua elevação em períodos semelhantes: neles se intensifica o desejo, arraigado demais para ser passível de exame, de conformar-se a um tipo, de ser indistinguível, de não revelar perda de compostura a inferiores e, acima de tudo, não se presumir com o direito de perturbar as disposições da escala de comando. Era importante que os superiores nada pudessem ter contra eles; e interna e externamente, a vida do militar profissional continuou em suas pequenas colônias, meio isolada da vida econômica e política do país. Com a desconfiança civil que predominava, os militares deviam "afastar-se da política" e a maioria deles parecia contente com isso.

A vida militar do oficial, entre as guerras, girava em torno de seus postos. Até o posto de coronel, a promoção se fazia por antiguidade, e à sua frente havia "uma montanha" — uma

---

Exército-Marinha, Exército-Marinha Country, e aos Maçons. Escreveu cerca de dois livros e provavelmente alguém escreveu sobre ele. Recebeu diplomas honorários (dois) e espera receber outros.

Os 25 almirantes de 1950 escolhidos foram: Harold R. Stark, Ernest J. King, Chester W. Nimitz, Royal E. Ingersoll, William F. Halsey, Raymond A. Spruance, William D. Leahy, Jonas H. Ingram, Frederick J. Horne, Richard S. Edwards, Henry K. Hewitt, Thomas C. Kinkaid, Richoon K. Turner, John H. Towers, Dewitt C. Ramsey, Louis E. Denfield, Charles M. Coke, Richard L. Conolly, William H. P. Blandy, Forrest P. Sherman, Arthur W. Radford, William M. Fechteler, Robert B. Carney, Lynde D. McCormick, Donald B. Duncan.

O almirante de 1950 nasceu no ano médio de 1887, de pais americanos e origem britânica. Levou 40 anos para chegar ao alto da carreira, desde o ano em que ingressou na Academia Naval, atingindo-o aos 58 anos. Nasceu na região Leste-Norte-Central dos Estados Unidos e cresceu na região do Atlântico Médio. Nasceu em área urbana e seu pai era militar quando o almirante tinha cerca de 17 anos. O nível de classe da família era naquela época médio superior e provavelmente tinha boas ligações políticas. Formou-se na Academia Naval e seguiu antes outros cursos. Durante seu serviço, formou-se também nalguma especialidade em outra escola, como por exemplo o Colégio de Guerra Naval (a melhor escola de comandantes e capitães). É episcopal e seu sogro também pertence à classe média superior, sendo profissional liberal ou negociante. É provável que tenha escrito um livro, ou o esteja escrevendo atualmente. Recebeu, ou está em via de receber, um diploma honorário.

concentração de quatro ou cinco mil oficiais, a maioria deles comissionada durante a I Guerra Mundial. Em conseqüência, eram-lhe necessários "25 anos para passar de capitão novato a capitão em via de ser promovido". Dificilmente podia "esperar passar de capitão antes de seus 50 anos". [233]

A vida social do oficial no período entre as guerras também se desenrolava em torno de seu posto. Em relação aos civis, bem como entre eles, havia uma intensa consciência do posto. A mulher do General George C. Marshall, lembrando-se desse período, menciona a observação da mulher de outro oficial: "Num chá como este sempre se pede à mulher do oficial de maior patente para servir café, e não chá (porque) o café é superior ao chá". Recorda-se também da vida do coronel no período da depressão quando o exército estava tão carente de recursos que o tempo de serviço foi reduzido: "Nossa residência em Fort Moultrie não era uma casa, mas um hotel. A casa fora construída pela artilharia de costa em seus dias de glória, mas estava então em más condições. Tinha 42 portas que levavam às varandas inferior e superior, e que envolviam a casa por três lados." E quando Marshall foi promovido a general: "Em frente da residência ficava um bonito Packard novo — para substituir nosso pequeno Ford. Portanto, ele teve uma emoção com seu generalato, pois um Packard, naqueles tempos de depressão, era realmente uma sensação. Fiquei transtornada de alegria." [234]

A mulher de outro coronel lembra-se da ordem de patente entre as esposas: "Quando alguém sugeriu a criação de uma comissão para adquirir os livros, a mulher do médico, que conhecia minha fraqueza, murmurou meu nome, mas a mulher do coronel indicou as três senhoras de maior patente presentes." Também se recorda da vida no exterior, entre alto pessoal militar: "Na China, nossos servidores domésticos iam a cinco... O congelamento dos soldos [durante a depressão] que eliminou os aumentos automáticos prejudicou mais os oficiais novos do que os antigos. Nenhum general foi atingido por ele, e apenas um almirante. No exército, 75% da perda recaíram

(233) "Who's in the Army Now?", *Fortune*, setembro de 1935.

(234) Katharine Tupper Marshall, *Together* (N. York, 1946). Ver também Anne Briscoe Pye e Nancy Shea, *The Navy Wife* (N. York, 1949).

sobre os tenentes, capitães, subtenentes e enfermeiros." [235] Nesse período entre as guerras é que o Segundo-Tenente Eisenhower encontrou Mamie Doud, cujo pai era bastante próspero para aposentar-se aos 36 anos, em Denver, e passar o inverno, com sua família, em San Antonio.

Dizia-se em 1953 que um "oficial de carreira típico, com a idade de 45 ou 50 anos pode acumular até $ 50.000 de seguros, com os anos." [236] E sobre a vida de um oficial de marinha no período entre as guerras, observou-se: "As viagens de verão eram emocionantes, os galões dourados e os privilégios extras, a gente começava a se sentir como alguém, no final das contas... E aprendiam-se as boas maneiras, visitava-se a casa dos colegas de quarto em Filadélfia, nas férias do Natal, e experimentavam-se pela primeira vez os prazeres sociais que aguardavam os jovens bem apessoados da marinha... Ouvíamos tantas advertências para *não* nos considerarmos superiores aos civis que acabávamos realmente *nos sentindo* um pouco superiores, mas sabíamos não ser aconselhável demonstrá-lo". [237]

Não obstante, não tem sido verdade que nos Estados Unidos, como desejava Veblen como "a guerra é honrosa, as proezas guerreiras são honoríficas." [238] Nem que os oficiais venham, de modo geral, ou se tenham tornado membros, da classe ociosa. [239] Isso ocorreu antes com relação à marinha — e a força aérea é muito recente para sabermos. No conjunto, os altos oficiais do exército e marinha têm sido homens da classe média superior, e não homens de uma classe definidamente superior ou inferior. Somente uma proporção muito pequena deles teve origem nas classes trabalhadoras. São filhos de profissionais liberais, de homens de negócios, de fazendeiros, de

---

(235) Helen MONTGOMERY, *The Colonel's Lady* (N. York, 1943).

(236) *Business Week*, 15 de agosto de 1954.

(237) "You'll Never Get Rich", *Fortune*, março de 1938.

(238) Thornstein VEBLEN, *The Theory of the Leisure Class* (1898).

(239) "Embora seja fato que nossos oficiais do exército são melhor pagos do que quaisquer outros no mundo", afirmava-se com autoridade em 1903, "mesmo assim a carreira das armas não oferece a nossos homens atrativos pecuniários. Se não possuem outras fontes de renda, devem viver com o soldo; 60%, ou mais, não têm outra renda (40% tinham...) ... O mais ambicionado de todos os postos talvez seja o de adido militar numa das embaixadas dos E.U.A. no exterior... Oficiais que recebem tais comissões geralmente têm outras rendas, próprias ou obtidas através de ligações familiares." (H. Irving HANCOCK, *Life at West Point*, N. York, 1903).

funcionários públicos e de militares. São predominantemente protestantes, episcopais ou presbiterianos. Poucos serviram nas fileiras.[240]

E para quase todos eles, hoje, a II Guerra Mundial foi um acontecimento crucial. É o ponto central da moderna carreira militar e do clima político, militar e social em que essa carreira começa a desenrolar-se. Os homens mais jovens dos que estão hoje na cúpula viram a luta, comandando regimentos ou divisões, e os mais velhos, subindo rapidamente no progresso geral, obtiveram os altos postos no país ou no exterior.

7

As origens sociais e o início de sua formação são menos importantes para o caráter do militar profissional do que qualquer outro alto tipo social. O preparo de um futuro almirante ou general começa cedo, tendo portanto uma influência profunda, e o mundo militar no qual penetra é tão absorvente que seu modo de vida nele se centraliza firmemente. Nessa medida, tem menos importância o fato de ser filho de um carpinteiro ou de um milionário.

Não se deve, porém, levar muito longe essa afirmação. Embora o militar seja o mais burocrático de todos os tipos existentes na elite americana, não é totalmente burocrático, e, como ocorre sempre, essa burocracia se reduz nos níveis superiores. Não obstante, quando examinamos a carreira militar, um fato parece tão central que não necessitamos ir muito além dele. Na maioria de suas carreiras, generais e almirantes seguiram um padrão mais ou menos uniforme e pré-organizado. Uma vez conhecidos as regras básicas e os pontos nevrálgicos dessa carreira padronizada, teremos conhecido tanto quanto se pode conhecer pelo estudo detalhado das estatísticas de muitas carreiras particulares.

---

(240) Dos 405 homens que tiveram o posto de oficial-general no exército regular entre 1898 e 1940, 68% vinham de West Point; 2% eram de origem da classe trabalhadora; 27%, filhos de profissionais liberais; 21%, de negociantes; 22%, de fazendeiros; 14%, de funcionários públicos; e 14%, de militares; 63% eram episcopais e presbiterianos; 28%, de outras seitas protestantes; 9% eram católicos. (Ver R. C. Brown, "Social Attitudes of American Generals; 1898-1940", University of Wisconsin, 1951).

O mundo militar seleciona e forma os que se tornam uma parte profissional dele. A iniciação severa em West Point ou na Academia Naval — e nos níveis inferiores do serviço militar, no preparo básico — revela a tentativa de romper os antigos valores e sensibilidades civis, para implantar mais facilmente uma estrutura de caráter o mais nova possível.

É essa tentativa de romper a sensibilidade adquirida que determina a "domesticação" do recruta, e a atribuição, a ele, de uma posição muito inferior no mundo militar. Ele deve perder grande parte de sua identidade anterior para que então se torne consciente de sua personalidade em termos de seu papel militar. Deve ser isolado de sua antiga vida civil para que atribua, sem demora, o maior valor à conformidade com a realidade militar, a uma profunda aceitação das perspectivas militares, e à orgulhosa consecução do sucesso dentro da sua hierarquia e de seus termos. Seu amor-próprio mesmo passa a depender totalmente dos louvores que recebe de seus pares e superiores na escala de comando. Seu papel militar, e o mundo de que é parte, lhes são apresentados como um dos mais altos círculos nacionais. Grande valor é dado a todas as etiquetas sociais, e, de vários modos formais ou informais, estimulam-se seus encontros com moças de situação social superior. Levam-no a sentir que está penetrando um importante setor dos altos círculos do país e, portanto, seu conceito próprio como homem confiante se baseia nessa idéia pessoal de membro leal de uma organização ascendente. A única rotina "educacional" na América que se compara com a militar é a dos 400 metropolitanos em suas escolas particulares, e esta mesma não corresponde propriamente à militar. [241]

West Point e Anápolis são os pontos de partida dos senhores da guerra, e embora muitas outras fontes de recrutamento e formas de treinamento tivessem de ser usadas em ampliações de emergência, elas constituem o campo de treinamento da elite das forças armadas. [242] A maioria dos princi-

---

(241) Para uma excelente análise da doutrinação profissional militar, ver Sanford M. Dornbusch, "The Military Academy as an Assimilating Institution", *Social Forces*, maio de 1955; e a descrição de M. Brewster Smith da Escola de Candidatos a Oficial da II Guerra Mundial, considerada "principalmente como um ataque à personalidade do candidato e a construção de uma personalidade positiva de oficial". (S. A. Stouffer *et al*, *The American Soldier*, Princeton University Press, 1949, vol. I, pág. 389).

(242) "Na I Guerra Mundial, West Point constituía 43% dos oficiais regulares do Exército. Quando esta acabou, eles ocupavam todas as posições

pais generais e todos os almirantes de hoje são de West Point ou da Academia, e têm plena consciência disso. De fato, se não existisse um sentimento de casa entre eles, essas instituições de seleção e formação de caráter teriam de ser consideradas como um fracasso.

O sentimento de casta do militar é uma característica essencial dos verdadeiros oficiais profissionais, que desde a guerra com a Espanha vêm substituindo o velho sistema descentralizado e um tanto político (local) das milícias. "O objetivo é a frota", escreveu o Capitão naval L. M. Nulton, "a doutrina é responsabilidade, e o problema é a formação de um caráter militar." [243] No período em que a maioria dos almirantes de hoje estava em Anápolis, afirma o Comandante Earle, "a disciplina da Academia Naval ilustra bem o princípio de que em toda comunidade a disciplina significa simplesmente uma vida organizada. É a condição de viver bem, porque sem viver adequadamente a civilização não pode existir. Talvez os que não queiram viver adequadamente devam ser obrigados a isso, e sobre essas pessoas desorientadas devemos impor restrições. Para estas somente é a disciplina difícil, ou uma forma de punição. É certo que assim seja. O mundo seria melhor se tais indivíduos pudessem experimentar um punho tirânico, inflexível e duro, para afastá-los de uma organização a que não têm o direito de pertencer". [244]

O mundo militar influi decisivamente sobre seus habitantes porque seleciona os recrutas cuidadosamente e destrói seus valores anteriores. Isola-os da sociedade civil e padroniza sua carreira e comportamento durante toda a vida. Dentro dessa carreira, a rotatividade de comissões contribui para a identidade de conhecimentos e sensibilidade. E dentro do mundo militar, uma alta posição não é apenas um posto e nem mes-

---

de responsabilidade... Todos os comandantes de exército e 34 entre 38 comandantes de divisão vinham da academia. Na época da II Guerra Mundial, embora os formados em West Point fossem apenas cerca de 1% do número total de oficiais, no final da guerra tinham 57% dos mais altos postos de comando." General Maxwell D. TAYLOR, *West Point: Its Objectives and Methods* (West Point, 1947.)

(243) Citado por Ralph EARLE, *Life at the U. S. Naval Academy* (N. York, 1917).

(244) E acrescenta: "Aos domingos, o comparecimento à igreja é obrigatório... (o que ajuda) a compreender que não é apenas um indivíduo, mas um membro de uma organização, mesmo em suas devoções, como se evidencia nas orações pelos seus companheiros na frota, pelos colegas na Academia, que houve todos os domingos pela manhã..." (*Op. cit*, págs. 165, 79, 162-3.)

mo o auge de uma carreira — é claramente uma forma total de vida desenvolvida dentro de um sistema disciplinar que abrange tudo. Absorvido pela hierarquia burocrática em que vive, e da qual lhe vêm o caráter e a imagem que de si faz, o militar se afunda nela com freqüência, ou como um possível civil, é por ela afogado. Como criatura social, até recentemente estava isolado de outras áreas da vida americana; e como produto intelectual de um sistema educacional fechado, com sua própria experiência controlada por um código e uma seqüência de postos, é moldado num tipo uniforme.

Mais do que qualquer outra criatura nas altas rodas, os modernos senhores de guerra, com duas estrelas ou mais, parecem-se, interna e externamente. Externamente, como John P. Marquant observou,[245] seus uniformes freqüentemente parecem incluir também uma máscara, com traços típicos. Há a boca decidida e o olhar firme, e sempre a tendência à falta de expressão; há a postura rígida, os ombros quadrados e a cadência regular de andar. Eles não andam com naturalidade; marcham. Internamente, na medida em que o sistema de treino permanente tem êxito, são também iguais, em reações e perspectivas. Têm, como se diz, o "espírito militar", que não é uma frase oca: indica o produto de um treinamento burocrático especializado, os resultados de um sistema de escolha formal e de experiências, atividades e amizades comum — tudo isso dentro de rotinas semelhantes. Indica também a disciplina — o que significa a obediência instantânea e estereotipada dentro da escala de comando. O espírito militar também indica a participação de uma perspectiva comum, cuja base é a definição metafísica da realidade como essencialmente militar. Mesmo dentro do setor militar, esse espírito desconfia dos "teóricos", pelo menos por serem diferentes: o pensamento burocrático é o pensamento ordenado e concreto.

O fato de que tenham êxito na ascensão na hierarquia militar, que respeitam mais do que qualquer outra, leva a um sentimento de confiança da parte dos senhores da guerra. A proteção que cerca suas altas posições lhes aumenta ainda mais essa segurança e confiança. Se a perdessem, que mais teriam para perder? Dentro de uma limitada área da vida,

---

(245) Cf. John P. MARQUAND, "Inquiry Into the Military Mind", *The New York Times Magazine*, 30 de março de 1952.

são muitas vezes competentes, mas para eles, em sua fidelidade disciplinada, essa área é freqüentemente a única realmente digna. Estão dentro de uma máquina de prerrogativas e privilégios escalonados, na qual se sentem economicamente seguros e despreocupados. Embora não sejam habitualmente ricos, nunca enfrentaram os perigos de ganhar a vida da mesma forma que as pessoas da classe média e inferior. As disposições de patentes de sua escala de comando, como já vimos, são levadas também para a vida social: as lutas pelo prestígio social que conhecem se travaram dentro de uma hierarquia de *status* sem ambigüidades e bem organizada, na qual todos conhecem seu lugar e nele permanecem.

Nesse mundo militar, debate e persuasão não são premiados: obedece-se ou ordena-se, e os assuntos, mesmo sem importância, não devem ser resolvidos pelo voto. A vida no mundo militar, portanto, influencia o espírito na apreciação de outras instituições, bem como da sua. O senhor da guerra freqüentemente vê as instituições econômicas como meios de produção militar, e a grande empresa como uma espécie de estabelecimento militar mal dirigido. Em seu mundo, os salários são fixos, os sindicatos impossíveis. Vê as instituições políticas como obstáculos corruptos e quase sempre ineficientes, cheios de criaturas indisciplinadas e brigonas. E por acaso se sentirá feliz, ao ver civis e políticos fazerem papéis de tolos?

Foram homens com o espírito e as idéias formados sob tais condições que, na América do pós-guerra, passaram a ocupar posições de grande decisão. Não podemos dizer — e queremos deixar isso bem claro — que tenham necessariamente buscado essas novas posições. Grande parte das proporções que assumiram foi conseqüência da omissão dos políticos civis. Mas talvez possamos dizer, como C. S. Forester observou em situação semelhante, que os homens sem imaginação viva são necessários para executar políticas sem imaginação, concebidas por uma elite sem imaginação.[246] Mas também podemos dizer que ao conceito de Tolstói da atividade de um general na guerra — como um homem que inspira a confiança, que finge, pelos seus modos, saber o que ocorre na confusão da batalha — devemos acrescentar a imagem do general como adminis-

---

(245) C. S. FORESTER, *The General* (N. York, 1955), pág. 168.

trador de homens e máquinas, que hoje constituem os grandes meios de violência.

Em contraste com as carreiras e atividades entre as guerras, o senhor militar do período posterior à II Guerra Mundial escolhido para a cúpula teve tarefas duras no Pentágono, onde, nos níveis médio e inferior, cada homem tem um superior a espiar-lhe por cima do ombro o que faz, e onde, do alto, civis e militares olham mutuamente por cima dos respectivos ombros. O tenente-coronel do exército ou o comandante da marinha com seus trinta a quarenta anos provavelmente dará ou nunca mais, seu grande salto para cima do Pentágono, ou bem perto dele. Aí, como um dente de uma máquina complicada, pode chegar a ser notado pelos que contam, e pode ser escolhido para uma posição no Estado-Maior, e mais tarde receber um comando promissor. Assim, há tempos, Pershing se impressionou com George C. Marshall, Nimitz com Forrest Sherman; Hap Arnold com Lauris Norstad; Eisenhower com Gruenther; Gruenther com Schuyler.

Como será o senhor da guerra do futuro, no Pentágono, onde parece haver mais almirantes do que marinheiros, mais generais do que segundos-tenentes? Não comandará homens, nem mesmo um secretário. Lerá relatórios e os distribuirá como memorandos internos; encaminhará papéis com fitas coloridas — vermelho para urgente, verde para meia-urgência e amarelo, normal. Servirá numa das 232 comissões. Preparará informações e opiniões para os que tomam decisões, aguardando cuidadosamente o "Sim" superior. Tentará tornar-se conhecido como "iniciado", e mesmo como, no mundo das empresas, o jovem e brilhante assistente de alguém. E, como em todos os labirintos burocráticos, tentará viver segundo as regras ("Standard Operating Procedure") sabendo, porém, até que ponto forçar-lhes a letra para ser um sujeito ativo, atuante, que nos níveis inferiores pode arranjar outra secretária para o escritório de sua unidade, e nos níveis superiores, outra promoção. São as atividades dos senhores da guerra, em níveis ainda mais altos, que devemos examinar agora.

IX

A ascendência militar

Desde Pearl Harbor, os que comandam os novos meios americanos de violência passaram a dispor de considerável autonomia, bem como de grande influência, entre seus colegas políticos e econômicos. Alguns soldados profissionais passaram de sua função militar para outras altas áreas da vida americana. Outros, embora continuando soldados, influíram, pelos conselhos, informações e julgamento, nas decisões de homens poderosos em questões econômicas e políticas, bem como em empreendimentos científicos e educativos. Com ou sem uniforme, generais e almirantes tentaram modelar a opinião da massa da população, emprestando o peso de sua autoridade, em público como em particular, a políticas controvertidas.

Em muitas dessas controvérsias os senhores da guerra impuseram sua vontade; em outras, impediram decisões e ações que não aprovavam. Em alguns casos, participaram ativamente das decisões; noutros, perderam. Mas são hoje mais poderosos do que nunca na história da elite americana; têm hoje maiores meios de exercer poder em muitas áreas da vida americana antes controladas pelos civis; têm mais ligações, e agem numa nação cuja elite e cuja massa da população aceitaram o que só pode ser considerado como uma definição militar da realidade. Historicamente, os senhores da guerra eram parentes distantes, ou pobres, da elite americana; hoje, são primos em primeiro grau, e dentro em breve se tornarão irmãos mais velhos.

1

Embora almirantes e generais se tenham envolvido, cada vez mais, nas decisões políticas e econômicas, não perderam os efeitos do preparo militar que lhes moldou o caráter e as perspectivas. No entanto, nos altos níveis de suas novas carreiras, os termos de seu êxito se modificaram. Examinando-os de perto, hoje, podemos ver que alguns não são muito diferentes dos executivos de empresas, o que se poderia supor à primeira vista, e que outros parecem mais políticos, de um tipo curioso, do que figuras tradicionais de militares.

Já se disse que um militar, no cargo de Secretário da Defesa, por exemplo, poderia ser mais civil do que um civil que, pouco conhecendo dos assuntos e pessoal militares, é facilmente controlado pelos generais e almirantes que o cercam. Também se poderia pensar que os militares na política não têm uma linha de ação decisiva, e bem deliberada, e mesmo que no mundo político civil o general perde seus objetivos e, devido à falta de tirocínio e finalidade, se enfraquece. [247]

Por outro lado, não devemos esquecer a autoconfiança instilada pelo preparo e pela carreira militar: os que têm êxito nas carreiras militares freqüentemente adquirem uma confiança que levam facilmente para os setores da economia e da política. Como outros homens, ouvem prontamente os conselhos e o apoio moral de velhos amigos que, no isolamento histórico da carreira militar, são predominantemente militares. Qualquer que seja sua posição individual, como grupo coerente os militares são provavelmente o mais competente dos grupos hoje preocupados com a política nacional. Nenhum outro grupo teve preparo coordenado em assuntos econômicos, políticos e militares; nenhum outro grupo teve a experiência contínua em tomar decisões; nenhum outro grupo "internaliza" a capacidade de outros grupos, nem a coloca com mais rapidez a seu serviço; nenhum outro grupo tem acesso tão continuado a informações mundiais. Além disso, as definições militares da realidade política e econômica que predomina hoje, de modo

(247) Ver John K. GALBRAITH, comentando o livro de John W. WHEELER-BENNETT, *The Nemesis of Power: The German Army in Politics*, em *The Reporter*, 27 de abril de 1954.

geral, entre a maioria dos políticos civis, não enfraquecem a confiança dos senhores de guerra, seu desejo de fazer política, ou sua capacidade de realizá-la nos altos círculos.

A "politização" dos altos militares, que se vem realizando nos últimos 15 anos, é um processo bastante complicado: como membros de um quadro de oficiais profissionais, alguns militares podem ter um interesse — pessoal, institucional, ideológico — na ampliação de todas as coisas militares. Como burocratas, alguns são zelosos de ampliar seus domínios particulares. Como homens do poder, outros querem influenciar, de forma arrogante ou sagaz, desfrutando, como um alto valor, o exercício do poder. Mas nem todos os militares são levados por esses motivos.[248] Como tipo humano, o militar profissional não está intrinsecamente interessado no poder político, nem, pelo menos, será necessário basear nossa argumentação na atribuição de tal motivo. Pois mesmo que não estejam desejosos do poder político, um poder essencialmente político lhes pode ser, e tem sido, atribuído pela omissão civil; têm sido muito utilizados — voluntariamente ou não — pelos civis, com objetivos políticos.

Do ponto de vista do político partidário, um general ou almirante bem preparado é um excelente justificador de orientações, pois sua utilização cuidadosa freqüentemente torna possível elevar a política "acima dos políticos", ou seja, acima do debate político, afastando-a para o setor da administração, onde, como o estadista Dulles disse em apoio do General Eisenhower para a presidência, são necessários homens capazes de "tomar graves decisões".[249]

Do ponto de vista do administrador político, os militares são considerados úteis porque representam um grupo de homens treinados para tarefas executivas, mas que não se identificam com nenhum interesse privado. A ausência de um verda-

---

(248) "Incute-se em todo militar, no curso de sua considerável educação desde o dia em que ingressa em West Point até o momento em que a morte lhe dá direito a um enterro honroso em Arlington, que deve permanecer bem do lado da linha que divide sua responsabilidade da autoridade civil. O Almirante Leahy escreveu: "Eu carecia tanto de experiência de campanhas políticas que não conseguia formular uma opinião. Por isso o Presidente (F. D. Roosevelt) disse-me brincando: "Bill, politicamente você está na Idade Média." ("The U. S. Military Mind", *Fortune*, fevereiro de 1952).

(249) Ver *Time*, 18 de agosto de 1952, pág. 14.

deiro serviço público, que selecione e prepare os homens de carreira, torna ainda mais tentador o recurso aos militares.

Os políticos portanto omitem-se em relação à sua tarefa específica de debater a política, ocultando-se atrás de uma suposta perícia militar. E os administradores políticos faltam à sua missão de criar uma verdadeira carreira no serviço civil. Com essas duas omissões civis, os militares profissionais ganham ascendência. É principalmente por esses motivos que a elite militar — cujos membros não são, presumidamente, nomeados politicamente, nem politicamente responsáveis — tem sido atraída para as mais altas decisões políticas.

Depois que ingressam na arena política — prontamente, com relutância ou mesmo inconscientemente — são naturalmente criticados; tornam-se politicamente controvertidos e, como os outros atores políticos, sujeitos a ataque. Mesmo quando não estão explicitamente na política, os militares sofrem ataques políticos. No contexto americano de desconfiança civil, os militares foram sempre um alvo fácil da agitação política. Mas a questão tem hoje maior alcance. Em 1953, o Senador McCarthy, como disse Hanson Baldwin, "tentou assumir o comando do exército e denegrir oficiais com longas e valiosas folhas de serviços, porque... obedeceram ordens de seus superiores legítimos". [250] Penetrou assim, sem ter sido admitido, na cadeia de comando. O senhor da guerra vê como esses ataques destruíram, praticamente, o respeito público e a moral interna do Departamento de Estado, e teme que também a sua organização perca substância. Além disso, tem poder de influir nos assuntos econômicos, pois dispõe de uma considerável parcela do orçamento — e por isso está sujeito aos ataques dos novos chefes da administração civil, que nele se apóiam, mas também lhe dão alfinetadas, bem como dos demagogos políticos prontos a lhe explorar os erros, ou inventar-lhe alguns.

Tal como a política se infiltra no exército, também o exército se infiltra na política. Os militares se estão tornando políticos, de um lado, pela omissão civil, e do outro, pelas críticas civis às decisões militares.

Nem sempre conhecendo o que está acontecendo, acreditando em sua máscara de "perito militar", e habituado ao

---

(250) Hanson W. Baldwin, *The New York Times*, 21 de fevereiro de 1954, pág. 2. Cf. também artigo de James Reston, mesmo número, pág. 1.

comando, o militar freqüentemente reage às críticas de forma rígida. No regulamento do exército não há nenhuma "norma padrão de operações" para combater um senador. Só parece haver duas atitudes: uma, especialmente havendo uma guerra, é o comando na frente, a obediência rígida às ordens sem questões políticas. Em outras palavras, agir como soldado e retirar-se, com superioridade e inflexibilidade, para a dignidade própria. A outra é participar integralmente da política, pelo processo clássico de formar alianças com figuras políticas e, devido à sua posição executiva, por outros processos novos também. Pois enquanto continuarem como oficiais, não poderão participar explícita e abertamente da política, no sentido partidário, embora alguns o tenham feito. Em sua maioria, porém, atuarão cuidadosamente atrás das cortinas— em suma, poderão, com outros militares, com dirigentes de empresas e membros do diretório político e do Congresso, formar ou participar de grupos pró-militares nos altos níveis.

Devemos lembrar também que, em virtude de seu preparo e experiência, os militares profissionais acreditam firmemente na definição militar da realidade mundial e, assim sendo, devido aos novos e terríveis meios de violência e à omissão tímida da diplomacia civil, sentem-se genuinamente receosos pela sorte de seu país. Os mais convictos e, em seus termos, mais capazes, se sentirão frustrados com o papel de técnicos rigorosamente apolíticos da violência. Além disso, muitos estão profundamente envolvidos, sendo impossível para eles adotar a solução de agir como soldado.

Em termos dessa situação é que devemos compreender a atuação política dos senhores da guerra, e a grande influência que os militares exercem atualmente dentro da elite do poder na América. Supõe-se que devam ser meros instrumentos dos políticos, mas os problemas que enfrentam exigem, cada vez mais, decisões políticas. Tratá-las como "necessidades militares" é, sem dúvida, entregar a responsabilidade civil, ou talvez mesmo a decisão, à elite militar. Mas se a metafísica militar, a que a elite civil hoje se apega, for aceita, então por definição a guerra é a única realidade, ou seja, a necessidade de nossa época.

2

À medida que os Estados Unidos se tornaram uma grande potência mundial, a organização militar expandiu-se, e os membros de seus altos escalões passaram diretamente aos círculos diplomáticos e políticos. O General Mark Clark, por exemplo – e que provavelmente teve maior experiência política quando na ativa do que qualquer outro militar americano — "acredita no que denomina de "sistema de companheirismo" — um político e um militar trabalhando juntos", do qual disse: "No passado, muitos generais americanos se inclinavam a dizer da política: "Para o inferno com ela, falemos de política depois". Mas já não podemos fazer isso". [251]

Em 1942, o General Clark tratou com Darlan e Giraud na África do Norte; em seguida, comandou o Oitavo Exército na Itália; foi depois o comandante da ocupação da Áustria; e em 1952 passou a comandante das forças americanas num novo Japão soberano, bem como chefe do Comando Norte-Americano no Extremo Oriente e comandante das forças da ONU na Coréia. O General George C. Marshall, depois de ser representante pessoal do Presidente na China, foi nomeado Secretário de Estado (1947-49) e em seguida Secretário da Defesa (1950-51). O Vice-Almirante Alan G. Kirk foi embaixador na Bélgica em fins da década de 1940 e em seguida na Rússia. Em 1947 o Secretário de Estado Assistente para as áreas ocupadas era o General John H. Hildring, que tratava "diretamente com os comandantes militares que controlam a execução da política na Alemanha, Áustria, Japão e Coréia;[252] o General-de-Brigada Frank T. Hines foi embaixador no Panamá, e o General Walter Bedell Smith foi embaixador na Rússia, tornando-se, mais tarde, chefe da Agência Central de Informações (1950-53) e em seguida Subsecretário de Estado (1953-54). Como comandante de ocupação na Alemanha foi escolhido o General Lucius D. Clay; do Japão, o General MacArthur. E não um diplomata, mas um antigo chefe do Estado-Maior, General J. Lawton Collins, foi para a conturbada Indochina em

(251) *Time*, 7 de julho de 1954, pág. 22.

(252) Hanson W. Baldwin, "Army Men in High Posts", *The New York Times*, 12 de janeiro de 1947.

1954, "para restaurar certa ordem" numa área que considerou de "importância política e econômica essencial para o Sudeste da Ásia e o mundo livre". [253]

Além disso, tanto de uniforme como sem ele, os oficiais de alta patente se empenharam em debates políticos. O General Omar Bradley, um dos mais eficientes negadores da indevida influência militar em decisões civis, compareceu perante comissões do Congresso, bem como ante públicos mais amplos, defendendo políticas relacionadas com assuntos econômicos e políticos, bem como assuntos rigorosamente militares. O General Marshall, por exemplo, apresentou argumentos contra a resolução Wagner-Taft que favorecia o aumento da emigração para a Palestina, e o aproveitamento desta como uma pátria para os judeus. [254] Com os Generais Bradley, Vandenberg e Collins, e o Almirante Sherman, o General Marshall também defendeu, perante comissões do Congresso, a administração Truman contra o ataque dos republicanos à sua política no Extremo Oriente, o afastamento do General MacArthur daquele comando.

O General Bradley fez numerosos discursos que, em seu contexto, foram prontamente interpretados pelo Senador Taft e Hanson Baldwin, entre outros, como relevantes em relação a questões políticas das eleições presidenciais de 1952. "Esse discurso", escreveu Hanson Baldwin, "contribuiu para colocar o General Bradley e os Chefes do Estado-Maior na arena política, onde nada têm a fazer". [255] O Senador Taft, que acusou os Chefes do Estado-Maior de estarem sob controle da administração política e de fazerem eco à sua política, ao invés de prestarem uma colaboração exclusivamente técnica, foi apoiado pelo General Albert Wedemeyer, bem como pelo General MacArthur. Outro general, Bonner Fellers, participava do Comitê Nacional Republicano.

Nas eleições de 1952, numa violação direta do Regulamento 600-10 do Exército dos Estados Unidos, o General MacArthur, em discursos públicos, atacou a política da administração legalmente eleita, deu a nota dominante da convenção

(253) *The New York Times*, 15 de novembro de 1954 e 9 de novembro de 1954.

(254) Ver editorial "The Army in Politics", *The New Leader*, 11 de março de 1944, pág. 1.

(255) Hanson W. BALDWIN, *The New York Times*, 2 de abril de 1952.

republicana, e tornou claro que se candidatava à indicação para a Presidência. Mas outro general, Eisenhower, também não reformado, foi o apoiado. Ambos, e o que se poderia considerar de sua orientação política, foram apoiados por outros militares. Não há dúvida: existem hoje generais republicanos e democratas. Há também, como sabemos, oficiais que são contra ou a favor de senadores individualmente — como McCarthy — e que em suas posições militares encontram sempre uma forma de revelar ou ocultar suas preferências.

Em 1954 um grupo notável de altos militares — chefiados pelo General reformado George E. Stratemeyer, tendo como Chefe do Estado-Maior o Contra-Almirante reformado John G. Crommelin — ofereceu seus nomes numa tentativa de levantar dez milhões de assinaturas numa petição de McCarthy. [256] Isso ocorreu num momento em que os militares estavam em ascendência, numa época em que as palavras "Velho Soldado MacArthur" ainda não haviam perdido o brilho: "Nós, os militares, faremos sempre o que nos disserem para fazer. Mas para que essa nação sobreviva, devemos confiar nos soldados, já que nossos estadistas fracassaram na preservação da paz" (1953). — "Vejo que existe um novo e até então desconhecido e perigoso conceito de que os membros de nossas forças armadas devem fidelidade principalmente aos que exercem temporariamente a autoridade do ramo executivo do governo, e não ao país e sua Constituição, que juraram defender. Nenhum conceito poderia ser mais perigoso" (1951). [257]

Mais importante, talvez, do que a tomada clara de posição política, o conselho privado, ou os discursos públicos, constituem um tipo mais complexo de influência militar: os altos militares se tornaram aceitos por outros membros da elite política e econômica, bem como por amplos setores do público, como autoridades em assuntos que ultrapassam de muito a concepção histórica do domínio adequado aos militares.

Desde o começo da década de 1940, a tradicional hostilidade do Congresso aos militares se transformou em algo semelhante a uma subserviência "cordial e confiante". Nenhuma testemunha — com exceção naturalmente de J. Edgar Hoover

---

(256) Cf. *The New York Times*, 15 de novembro de 1954.

(257) General MacArthur, discursando em New York, em março de 1953 e em Boston em 1951, citado pelo *The Reporter*, 16 de dezembro de 1954, pág. 3.

— é tratada com mais deferência pelos senadores do que o alto militar. "Tanto pelo que fez como pelo que se recusou a fazer, o Congresso na época da guerra cooperou coerentemente e quase sem questionar com as sugestões e pedidos do Chefe do Estado-Maior".[258] E na estratégia da coalizão, enquanto o Presidente e o Primeiro-Ministro "decidiam", sua decisão se fazia entre as possibilidades aprovadas pelos militares, selecionadas entre alternativas organizadas e apresentadas por militares.

Segundo a Constituição, ao Congresso cabem a manutenção e controle do poderio armado do país. Durante os períodos de paz, antes da II Guerra Mundial, os políticos profissionais do Congresso não discutiam detalhes da vida militar com os militares, e tomavam decisões para estes, debatendo a estratégia e até mesmo determinando as táticas. Durante a II Guerra Mundial, os congressistas "aprovaram" questões como o "Projeto Manhattan" sem ter a menor idéia de sua presença no orçamento militar, e quando — devido a um boato — o Senador Truman suspeitou que alguma coisa de importante se ocultava atrás daquele nome, uma palavra do Secretário da Guerra foi bastante para fazer com que abandonasse qualquer indagação. No período do pós-guerra, a verdade simples é que o Congresso não teve oportunidade de conseguir informações autênticas sobre os assuntos militares, muito menos a capacidade e o tempo necessários para analisá-las. Atrás de sua "segurança" e sua "autoridade" como peritos, o papel político dos altos militares em decisões de importância política e econômica básica se torna muito maior. E esse papel se ampliou em grande parte devido à omissão política dos civis — talvez necessariamente, devido à organização e ao pessoal que constitui o Congresso — e não pela usurpação militar.[259]

---

(258) Mark Skinner WATSON, *The War Department; Vol. I: Chief of Staff, Pre-War Plans and Preparations* (Washington, 1950); Maurice MATLOFF e Edwin M. SNELL, *The War Department; Vol. II: Strategic Planning for Coalition Warfare, 1941-42* (Washington, 1953); R. S. CLINE, *The War Department; Vol. III: Washington Command Post: The Operations Division* (Washington, 1954). Esses três volumes são as melhores fontes de detalhes sobre a ascendência militar no setor político, pouco antes e durante a II Guerra Mundial.

(259) Edward L. KATZENBACH, Jr., "Information as a Limitation on Military Legislation: A Problem in National Security", *Journal of International Affairs*, vol. III, N.º 2, 1954.

3

Nenhuma área de decisão foi mais influenciada pelos militares e pela sua metafísica do que a política externa e as relações internacionais. Nesses setores, a ascendência militar coincidiu com outras forças que têm agido no sentido de derrubar a diplomacia civil como arte, e o serviço diplomático como um grupo organizado de gente competente. A preponderância militar e a queda da diplomacia ocorreram precisamente quando, pela primeira vez na história dos Estados Unidos, as questões internacionais são realmente o centro das mais importantes decisões nacionais e cada vez de maior relevância para todas as decisões de peso. Com a aceitação, pela elite, das definições militares da realidade mundial, o diplomata profissional, tal como conhecemos ou como poderíamos imaginar, simplesmente perdeu qualquer influência nos altos círculos.

No passado, considerou-se a guerra como assunto dos soldados, as relações internacionais como tarefa dos diplomatas. Mas hoje, que a guerra se tornou aparentemente total e permanente, o esporte dos reis passou a ser a ocupação obrigatória e exterminante do povo, e os códigos diplomáticos de honra entre as nações entraram em colapso. A paz deixou de ser séria — somente a guerra é. Todo homem e toda nação é amigo ou inimigo, e a idéia da inimizade se torna mecânica, maciça, sem uma paixão autêntica. Quando virtualmente todas as negociações que visam ao acordo pacífico são consideradas "conciliações", se não traição, o papel ativo do diplomata se torna sem sentido, pois a diplomacia passa a ser apenas um prelúdio da guerra, ou um interlúdio entre guerras. Em tal contexto, ela é substituída pelo senhor da guerra.

Três fatos sobre a diplomacia americana e os diplomatas americanos são importantes para a compreensão do que vem ocorrendo: a fraqueza relativa do serviço diplomático profissional; seu enfraquecimento ainda maior pelas "investigações" e medidas de "segurança"; e a ascendência, entre seus responsáveis, da metafísica militar.

I. Somente nos ambientes em que as nuanças sutis da vida social e a intenção política se fundem, pode a "diplomacia" — que é ao mesmo tempo uma função política e uma

arte social — ser executada. Essa arte exige o desembaraço social comumente adquirido pelas pessoas de educação e estilo de vida superior. E a carreira de diplomata tem, na realidade, sido representativa dessas classes mais afortunadas.[260]

Mas até 1930 uma *carreira* no serviço diplomático não levava às fileiras dos embaixadores.[261] Dos 86 homens que serviram como embaixadores americanos entre 1893 e 1930, apenas cerca de um quarto deles teve postos diplomáticos antes dessa nomeação. "O embaixador britânico", observa D. A. Hartman, "representa a fase final de uma carreira bem definida no Serviço Exterior, ao passo que o embaixador americano é

---

(260) Isso foi possível pagando-se aos diplomatas salários tão baixos que eles não poderiam viver num posto no exterior sem ter recursos particulares. Devido às obrigações sociais da vida diplomática, é impossível viver com o salário de embaixador em qualquer uma das principais capitais do mundo. Calculava-se em princípios de 1940 que o embaixador num posto importante desembolsava anualmente de $ 75.000 a $ 100.000 para ter vida social condizente com sua posição. O mais alto salário oficial de um embaixador é de apenas $ 25.000. (Robert BENDINER, *The Riddle of State Department*, N. York, 1942), pág. 135; sobre o serviço diplomático em geral, ver também o artigo preparado pelo pessoal do Serviço Exterior, "Miscellaneous Staff Studies Pertaining to the Foreign Service", *Foreign Affairs Task Force*, Apêndice VII-A, setembro de 1948; J. L. MCCAMY, *The Administration of American Foreign Affairs*, N. York, 1950; *The Diplomats: 1919-1939*, organizado por Gordon A. CRAIG e Felix GILBERT, Princeton University Press, 1953; C. L. SULZBERGER, no *The New York Times*, 8 de novembro de 1954, e Henry M. WRISTON, "Young Men and the Foreign Service", *Foreign Affairs*, outubro de 1954.

(261) Nenhum dos 18 principais embaixadores de 1899 poderia ser considerado como "de carreira", no sentido de ter passado a maior parte de sua vida adulta trabalhando no Serviço Diplomático. Dez deles nunca haviam ocupado posto diplomático ao se tornarem embaixadores, e outros seis trabalhavam no serviço diplomático havia menos de nove anos, em 1899. Somente dois tinham mais de dez anos de diplomacia: Oscar S. Straus, embaixador na Turquia, e Andrew D. White, embaixador na Alemanha. A maioria desses homens parece ter conseguido suas nomeações como recompensa pela dedicação partidária: 11 participaram ativamente da política, e metade deles em ligação com carreiras de advogado. Havia um professor e um jornalista, e os cinco homens restantes eram dos negócios, também freqüentemente ligados a uma carreira jurídica. Como grupo, os embaixadores de 1899, quase todos de famílias de grande riqueza, foram educados nas melhores escolas da América e Europa — seis deles, na Liga da Hera — e ocupavam posições importantes nos negócios e na política. (Baseado num estudo dos 20 principais embaixadores de 1899 que ganhavam $ 10.000 ou mais. Sobre dois deles (Hart e Townsend) não pudemos encontrar informações detalhadas Os 20 homens e 23 países incluídos são os seguintes: Argentina — William I. Buchanan; Áustria — Addison C. Harris; Bélgica — Lawrence Townsend; Brasil — Charles Page Bryan; Chile — Henry L. Wilson; China — Edwin H. Conger; Colômbia — Charles Burdett Hart; Costa Rica, Nicarágua e Salvador — William L. Merry; França — Horace Porter; Alemanha — Andrew D. White; Grã-Bretanha — Joseph H. Choate; Guatemala e Honduras — W. Godfrey Hunter; Itália — William F. Draper; Japão — Alfred E. Buck; México — Powell Clayton; Peru — Irving B. Dudley; Rússia — Charlemagne Tower; Espanha — Bellamy Storer; Turquia — Oscar S. Straus; Venezuela — Francis Lomis. Agradeço ao Sr. Friedman sua pesquisa sobre essa questão.

posto que ocorre na vida de um homem de negócios, de um político ou advogado, como um acontecimento tardio".[262]

Durante o longo domínio dos Democratas, algo semelhante a uma carreira no serviço diplomático, baseada num recrutamento feito nas classes superiores, foi iniciado. Dos 32 embaixadores e altos ministros de 1942, quase a metade era formada em escolas preparatórias particulares, freqüentadas pelos filhos dos 400 metropolitanos. E dos 118 nomes mais importantes do serviço diplomático, 51 vinham de Harvard, Princeton ou Yale.[263]

Quando os Republicanos subiram ao poder em 1953, havia 1.305 funcionários do serviço diplomático (num total de 19.405 para o Departamento de Estado) servindo nas 72 missões diplomáticas e 198 consulados dos Estados Unidos.[264] Dos 72 chefes de missões norte-americanas no exterior, 40 eram diplomatas de carreira "cujas nomeações para determinados postos podem ter sido feitas pelo Presidente, mas cuja manutenção no serviço diplomático não se modifica com a mudança da administração".[265] Havia duas atitudes para os homens da carreira: podiam afastar-se, ou demitir-se dos postos que ocupavam, ficando à disposição da nova administração para outros postos.

A essa altura, há de parecer que a carreira diplomática já levava, com mais freqüência, ao cargo de embaixador, já que 19 dos principais 25 embaixadores nomeados pelo Presidente Eisenhower eram de carreira. Mas também poderíamos dizer que em 1953 já não constituía uma "honra" para o homem de negócios, advogado ou político de destaque, ser nomeado embaixador nos países geralmente pequenos, nos quais esses homens de carreira serviam.[266] Em fase posterior de sua

---

(262) Dos 53 embaixadores britânicos de 1893-1930, 76% vinham do Serviço Diplomático. Cf. D. A. HARTMAN, "British and American Ambassadors: 1893-1930", *Economica*, agosto de 1931.

(263) Dados compilados da Foreign Service List, do Departamento de Estado, por Sylvia FELDMAN e Harold SHEPPARD, num curso sobre "Sociologia das Profissões", na Universidade de Maryland, na primavera de 1943.

(264) *The New York Times*, 7 de fevereiro de 1954, pág. 27.

(265) Walter H. WAGGONER, *The New York Times*, 3 de dezembro de 1952, pág. 12.

(266) Escolhemos para estudo os homens em 25 países considerados os mais poderosos do mundo, ou centro de interesse pela localização ou pelos recursos naturais para os mais poderosos. Os escolhidos foram: Grécia — Cavendish W. Cannon; Iugoslávia — James W. Riddleberger; Egito — Jeffer-

administração, porém, o Presidente Eisenhower começou a nomear políticos sem êxito e auxiliares políticos para países menores, até então reservados aos diplomatas de carreira. Assim, em Madri, John D. Lodge — derrotado como candidato a governador de Connecticut — substituiu o veterano diplomata James C. Dunn. Na Líbia, John L. Tappin — grande esquiador e chefe de uma divisão de "Cidadãos com Eisenhower" — substituiu o diplomata Henry S. Villard.[267] Nos postos diplomáticos mais ambicionados, representando a América encontramos banqueiros milionários, membros, parentes e conselheiros dos muito ricos; advogados de grandes empresas; maridos de herdeiras.

II. Antes mesmo da mudança de administração, o moral e a competência do serviço diplomático se enfraqueceram severamente pelas investigações e demissão de pessoal. O então auxiliar do Senador McCarthy, Scott McLeod, passou do FBI para chefe da segurança e do pessoal do Departamento de Estado. McLeod, que acredita ser a "segurança um critério básico da diplomacia", observou que depois de analisar todas as outras qualidades formula a seguinte pergunta: "Gostaria de

---

son Caffery; Indonésia — Hugh S. Comming, Jr.; Portugal — Robert M. Guggenheim; Inglaterra — Winthrop W. Aldrich; Espanha — James Clement Dunn; México — Francis White; U.R.S.S. — Charles E. Bohlen; Índia — George V. Allen; Canadá — R. Douglas Stuart; França — C. Douglas Dillon; Tcheco-Eslováquia — George Wadsworth; União Sul-Africana — Waldemar J. Gullman; Itália — Clare Booth Luce; Coréia — Ellis O. Briggs; Formosa — Karl L. Rankin; Irã — Loy W. Henderson; Israel — Monnett B. Davis; Japão — John M. Allison; Áustria — Llewellyn E. Thompson; Polônia — Joseph Flack; Austrália — Amos J. Peaslee; Vietnã — Donald R. Heath; Turquia — Aura M. Warren.

Na Inglaterra — o posto mais cobiçado — Wintrop W. Aldrich é um banqueiro milionário e cunhado de John D. Rockefeller II. Na França, C. Douglas Dillon é formado em Groton e, como Aldrich, em Harvard, filho do fundador da firma bancária Dillon, Read & Co. Os interesses bancários e comerciais do Centro-Oeste estão representados no Canadá por R. Douglas Stuart; Amos J. Peaslee, embaixador na Austrália, é perito em Direito Internacional, destacado Republicano, filho de banqueiro e descendente de velha família colonial; Robert M. Guggenheim, em Portugal, é filho de um dos fundadores da fortuna Guggenheim; e na Itália, a Sra. Clare Booth Luce [N. do E. — do grupo *Time-Life*].

Os países para os quais foram nomeados diplomatas de carreira foram: Japão, Coréia, Israel, Polônia, União Sul-Africana, Vietnã, Índia, Grécia, Egito, Turquia, Formosa, Tcheco-Eslováquia, México, Indonésia, Irã, Iugoslávia, Espanha e Áustria. Somente num país importante — Rússia — está um diplomata de carreira, Charles E. Bohlen — e sua nomeação quase não foi confirmada pelo Senado. Como a maioria dos homens de carreira no Serviço Diplomático, Bohlen vem de família da classe superior — seu pai é um "conhecido desportista"; foi educado em St. Paul's, e pertencia ao Porcellian Club em Harvard. Ver *The New York Post*, 8 de março de 1953.

(267) Cf. Marquis Childs, *The New York Post*, 16 de janeiro de 1955, e William V. Shannon, *The New York Post*, 13 de março de 1955, págs. 5 e 8.

tê-lo a meu lado atrás de uma árvore, num tiroteio? Conseguimos padrões bem altos se pensamos dessa forma. E é assim que gosto de fazer minhas investigações".[268] Muitos foram os homens que não atendiam às exigências do policial McLeod, e entre muitos dos funcionários do serviço exterior que ainda conservam seus postos, "cresceu o sentimento de que não era bom contar a verdade sobre qualquer situação internacional, quando a verdade não se enquadrava nas noções preconcebidas do pessoal de Washington".[269]

Depois de uma longa lista de homens demitidos por questões de "lealdade", no outono de 1954, um diplomata de carreira, com 23 anos de serviço, John Paton Davies, foi afastado não por esse motivo, mas devido à "falta de discernimento, discrição e fidedignidade" — suas opiniões sobre a China, formuladas dez anos antes, não estavam em harmonia com a atual administração.[270] Os comentários que sobre o caso fizeram os homens de carreira expressavam seu estado de espírito. Um membro da Comissão de Planejamento Político do Departamento de Estado escreveu: "Esperamos que o público americano perceba finalmente que a palavra segurança transformou-se num eufemismo. Serve para encobrir o impulso político primitivo dos últimos cinco anos, no sentido de eliminar a distinção moral e intelectual do serviço público, e colocar no lugar dela os amigos políticos que será impossível considerar superiores. Com a reorganização do serviço exterior, por exemplo, os padrões educacionais para admissão foram, reconhecidamente, reduzidos. É como se a mediocridade dos

---

(268) Citado por C. L. SULZBERGER, "Foreign Affairs", *The New York Times*, 8 de novembro de 1954.

(269) Charlotte KNIGHT, "What Price Security" *Collier's*, 9 de julho de 1954. Não se trata, exatamente, de uma característica nova do serviço exterior. Por exemplo: "A responsabilidade básica no serviço na China, nos anos críticos, estava em comunicar o fato de que, na luta inevitável entre comunistas e Chiang Kai-shek, este seria o derrotado. A exatidão desse julgamento não trouxe, porém, o reconhecimento coletivo ou individual à nossa representação na China. A China se tornou comunista. De certo modo, os homens que ali serviam foram considerados responsáveis. A seção que dela se ocupava desapareceu. Dos 22 funcionários que a formavam, antes do início da II Guerra Mundial, apenas dois, em 1952, continuavam a ser utilizados pelo Departamento de Estado em Washington... A maioria dos outros servia ao governo americano mas não... nos postos em que seu conhecimento íntimo da China, contra quem esse governo se empenhava numa luta desesperada na Coréia, poderia ser útil". Theodore H. WHITE, *Fire in the Ashes*, N. York, 1953, pág. 375.

(270) Ver *The New York Times*, 7 de novembro de 1954, págs. 31, e 13 e 14 de dezembro de 1954; e *The Manchester Guardian*, 11 de novembro de 1954, pág. 2.

sem espírito se tivesse tornado ideal".[271] George Kennan, veterano diplomata e estudioso das questões internacionais, aconselhou uma turma de estudantes de Princeton a não escolher a diplomacia como carreira. Em outras palavras: "O moral do Departamento de Estado está tão baixo que os seus melhores homens fogem dele, e aconselham outros a fugir".[272]

III. Durante anos, os adidos militares vêm ocupando, naturalmente, os seus postos no exterior, onde supostamente servem de auxiliares do embaixador, bem como de elo num serviço de informações. Mas "muitos deles, nos anos do pós-guerra, vêm considerando o serviço diplomático e o Departamento de Estado com um desprezo mal disfarçado, e se fizeram independentes dos embaixadores, sob os quais deveriam trabalhar".[273]

O problema, porém, vai além dessa tensão relativamente sem importância. Os militares, como já vimos, tornaram-se embaixadores e enviados especiais. Em muitas das principais decisões internacionais, os diplomatas profissionais foram smplesmente postos de lado, e as questões decididas pelos grupos formados por altos militares e políticos. Nos acordos de defesa assinados pelos Estados Unidos e a Espanha, em setembro de 1953, tal como a disposição dada em 1945 e 1946 às ilhas do Pacífico ocidental capturadas dos japoneses, os militares de-

---

(271) Louis J. Halle, em carta ao *The New York Times*, 14 de novembro de 1954, pág. 8-E.

(272) George F. Kennan, citado em *The New York Post*, 16 de março de 1954.

(273) Em abril de 1954 o exército proibiu aos oficiais no exterior de manterem diários, depois de ter o mundo descoberto que o General Grow, adido militar em Moscou, mantivera um diário onde defendia a guerra contra a União Soviética, expressava a sua desaprovação quanto ao embaixador, e aversão por ele. Ao visitar Frankfurt, na Alemanha, esqueceu o diário num quarto de hotel, de onde foi prontamente roubado, fotografado e devolvido. A União Soviética aproveitou-se dele para propaganda. O general, evidentemente um tipo mal escolhido para o trabalho de espionagem, talvez seja menos culpado do que o "sistema de proteção" do serviço de informações do exército, que o colocou em Moscou. O General Grow não está sozinho na sua incompetência. O posto de adido mais importante no período do pós-guerra foi preenchido por um general — Iron Mike O'Daniel — cujo estilo de boxear parece ter sido a única recomendação. Dois adidos na Europa oriental, depois da guerra, "eram conhecidos pelos seus hábitos alegres, o outro por vender no mercado negro as roupas excelentes que trouxera consigo". Outro general — chefe do G2 durante a guerra — foi chamado a Washington de Londres, para investigação de acusações de mercado negro". (As informações e citações sobre adidos militares no texto e nesta nota são de Hanson W. Baldwin, "Army Intelligence — I", *The New York Times*, 13 de abril de 1952, pág. 12.)

terminaram políticas de importância diplomática sem, ou mesmo contra, a opinião dos diplomatas de carreira.[274] O Tratado de Paz com o Japão não foi preparado pelos diplomatas, mas pelos generais; o tratado de paz com a Alemanha ainda não foi feito; tem havido apenas alianças e acordos entre exércitos. Em Pan-Mun-Jon o fim da guerra coreana foi "negociado" não por um diplomata, mas por um general de camisa aberta e sem gravata. "As forças armadas americanas", escreve o *Economist* de Londres, "inventaram com êxito a idéia de que existem coisas como os fatores puramente militares e que as questões com eles relacionadas não podem ser bem compreendidas por um civil. A teoria e a experiência britânicas negam ambas as suposições..."[275]

Por isso, o Almirante Radford, que dissera a uma Comissão do Congresso que a China Vermelha tinha de ser destruída mesmo que fosse necessária uma guerra de 50 anos, quis, como presidente da Junta de Chefes do Estado-Maior, que 500 aviões lançassem bombas-A táticas sobre tropas do Vietmin, antes da queda de Dien-Bien-Phu. Se a China participasse abertamente da luta, é o que nos informam extra-oficialmente, Pequim receberia um tratamento atômico.[276] Essa situação política foi por ele definida como militar, e esse ponto de vista ele o defendeu numa voz tão alta como as de seus chefes civis, o Secretário da Defesa e o Secretário de Estado. Em agosto de 1954, o General Mark Clark publicamente afirmou que a Rússia devia ser expulsa das Nações Unidas, e rompidas as relações diplomáticas com ela. O General Eisenhower, então Presidente, discordou de seu amigo íntimo, mas a palavra do Presidente não impediu que o General James A. Van Fleet subscrevesse, publicamente também, as opiniões do General Clark.[277] Não que se tratasse de assunto de grande importância, pois as Nações Unidas têm sido regularmente postas de lado em decisões importantes. As Nações Unidas não organizaram a conferência de Genebra, não examinaram a atuação

---

(274) Ver Burton M. SAPIN e Richard C. SNYDER, *The Role of the Military in American Foreign Policy* (N. York, 1954).

(275) *The Economist*, 22 de novembro de 1952.

(276) Ver Edgar KEMLER, "N.º 1 Strong Man", *The Nation*, 17 de julho de 1954.

(277) Ver *Time*, 23 de agosto de 1954, pág. 9.

dos Estados Unidos na Guatemala. [278] O desconhecimento da ONU no trato dos mais importantes conflitos do Leste-Oeste e seu enfraquecimento político geral é um aspecto da queda da diplomacia no período do pós-guerra. O outro aspecto é a ascendência militar, tanto em pessoal como metafísica.

Na América, a diplomacia não foi jamais cultivada, com êxito, como arte por profissionais treinados e capazes, e os que a ela se dedicaram não têm podido pretender os postos diplomáticos existentes, concedidos, em sua grande maioria, segundo os ditames da política e dos negócios. O corpo diplomático profissional que os Estados Unidos possuíram no passado e as suas oportunidades de organizá-lo para o futuro foram sabotados pelas investigações e demissões. E enquanto isso, os militares se vão transferindo para os conselhos superiores da diplomacia.

4

A organização militar é, há muito tempo, de importância econômica. O Corpo de Engenheiros — historicamente, a elite de West Point — controlava nas épocas de paz os rios e a construção de portos. Interesses econômicos locais, bem como do Congresso, não têm sido cegos às possibilidades de distribuição de verbas com finalidades políticas, nem da possibilidade de fazer o Corpo desaprovar os planos da Divisão de Recuperação para o aproveitamento múltiplo de vales. "Na verdade", diz Arthur Maass, na sua análise dos "politiqueiros que não podem ser liquidados" — "o Corpo de Engenheiros empregou até cerca de 1925, cerca de 12% da despesa total do governo. [279]

Mas hoje a importância econômica da organização militar tem uma escala qualitativamente diferente. [280] O orçamento

(278) Ver Thomas J. HAMILTON, *The New York Times*, 15 de agosto de 1954, pág. E-3.

(279) Arthur MAASS, *Muddy Waters: The Army Engineers and the Nations Rivers* (N. York, 1951), pág. 6. Cf. também seu artigo com Robert de Roos, "The Lobby that Can't be Licked", *Harpers*, agosto de 1949.

(280) Entre 1789 e 1917, o governo dos Estados Unidos gastou cerca de 29,5 bilhões de dólares; mas no último ano fiscal de 1952, somente os militares tiveram 40 bilhões. Em 1913, o custo *per capita* da organização militar foi de $ 2,25; em 1952, foi quase de $ 250. C. E. e R. E. MERRIAM, *The American Government* (N. York, 1954).

nacional aumentou, e com ele a percentagem de gastos militares. Desde pouco antes da II Guerra Mundial, a percentagem não foi nunca inferior a 30%, e tem sido, em média, de mais de 50% de todo o orçamento governamental. De fato, dois em cada três dólares do orçamento anunciado em 1955 destinavam-se à segurança militar. [281] E com o aumento do papel do governo na economia, aumentou também o papel dos militares no governo.

Devemos ter sempre presente que essa influência militar é recente. Durante a I Guerra Mundial, os militares penetraram apenas temporariamente nos altos círculos econômicos e políticos, durante a "emergência". Não foi senão na II Guerra Mundial que intervieram de forma realmente decisiva. Devido à natureza da guerra moderna, tiveram de fazer isso, quisessem ou não, tal como tiveram de convidar homens de poder econômico para intervir em assuntos militares. Pois, a menos que participassem das decisões das empresas, os militares não poderiam ter certeza de que seus programas seriam realizados; e se os dirigentes das empresas não conhecessem um pouco dos planos de guerra, não poderiam planificar a produção bélica. Assim, os generais serviram de conselheiros aos presidentes de grandes empresas, e estes de conselheiros para os generais. "Meu primeiro ato ao me tornar Chefe do Serviço Material Bélico a 1.º de junho de 1942", disse o General Levin H. Campbell, Jr., "foi organizar um quadro de conselheiros pessoais, constituído de quatro destacados líderes da economia e da indústria, bem familiarizados com todas as fases da produção em massa". [282]

---

(281) Coluna de Eric SEVAREID em *The Reporter*, 10 de fevereiro de 1955. Cf. *The New York Times*, 14 de fevereiro de 1954. Em 1954, só o Comando Aéreo Estratégico representava "um investimento de capital direto e fixo de $ 8,5 bilhões. Isso cobre principalmente o custo de seus aviões e bases. A maior empresa industrial norte-americana em bens imóveis é a Standard Oil de New Jersey, com aproximadamente $ 5,4 bilhões. E os 175.000 "empregados" do Comando Aéreo Estratégico não estão muito longe dos 119.000 da Standard Oil de New Jersey na razão empregados-bens. Como o pessoal do petróleo, o Comando opera grande volume de equipamento caro. (O caso extremo é o B-47, com uma tripulação de três, que custa mais de 2 milhões.) A comparação de bens não pode ser levada muito longe porque a cifra de $ 8,5 bilhões é apenas uma parte do verdadeiro custo do Comando Aéreo Estratégico, cuja contabilidade completa teria de incluir também uma participação nas instalações e equipamento de outros comandos (Força Aérea dos E.U.A. na Europa, Transporte Aéreo Militar, Comando, Pesquisa e Aperfeiçoamento do Material Aéreo e outros) que contribuem para as operações do CAE. O número exato seria em torno de mais de $ 10 bilhões", John McDonald, "General LeMay's Management Problem", *Fortune*, maio de 1954.

(282) Levin H. CAMPBELL, *The Industry-Ordenance Team* (N. York, 1946).

Durante a II Guerra Mundial, a fusão da economia das empresas com a burocracia militar atingiu a significação que tem hoje. A própria *escala* dos "serviços de abastecimento" não podia deixar de ser economicamente decisiva: *Fortune* observava em 1942 que o Serviço de Abastecimento "poderia... ser comparado a uma companhia de *holding* de proporções nada modestas. De fato — encarregado de gastar este ano cerca de $ 32 bilhões, ou 42% de tudo o que os E. U. A. gastarão na guerra — ele faz com que a U. S. Steel pareça uma biscateira qualquer e a A. T. & T. uma mesa telefônica de hotel da roça, o R. F. C. de Jesse Jones, ou qualquer outro departamento governamental, qualquer "cavação" de uma pequena cidade. Em toda Washington, não haverá uma porta — da Junta de Distribuição de Munições de Harry Hopkins em diante — na qual [o General] Somervell ou seus tenentes não tenham ido pedir, tomar emprestado, ou furtar". [283] A própria organização da economia de guerra contribuiu para a coincidência de interesses e a fusão de chefes políticos e militares: "O Chefe do Material Bélico tem um quadro de consultores formado de Bernard M. Baruch, Lewis H. Brown, da Johns-Manville Corp., K. T. Keller, da Chrysler Corp., e Benjamin F. Fairless, da U. S. Steel Corp. Os contratos de materiais bélicos são colocados por quatro departamentos principais... Cada diretor de departamento é assistido por um grupo de consultores industriais, composto de representantes dos principais produtores das armas de que se ocupa o departamento." [284]

A organização militar e as empresas estavam, decerto formalmente, sob o controle de políticos civis. Como administradores da maior empresa da América, "os militares tinham uma junta de diretores... o Presidente, os Secretários das Forças Armadas, os homens das comissões de assuntos militares do Congresso. Não obstante, muitos dos homens da junta, isto é, os congressistas, não podem fazer mais do que expressar a confiança geral, ou falta desta, na administração. Até mesmo os diretores mais influentes, o Presidente e o Secretário da Defesa, só podem discutir com a administração como leigos discutindo com profissionais — uma situação bastante diferen-

(283) "The S.O.S.", *Fortune*, setembro de 1942.

(284) General Lucius D. CLAY, "The Army Supply Program", *Fortune*, fevereiro de 1943.

te daquela que existe entre a junta e a administração na indústria". [285]

A união entre as empresas e os militares se revelou mais dramaticamente em seu acordo sobre o momento e as regras da "reconversão". * Os militares poderiam perder poder; as empresas já não produziriam sob os contratos fundamentais que mantinham; a reconversão, se não fosse conduzida cuidadosamente, poderia facilmente perturbar os padrões de monopólio prevalecentes antes que a produção para a guerra fosse iniciada. Os generais e os executivos de um dólar por ano impediram que isso acontecesse. [286]

Após a II Guerra Mundial, as exigências militares continuaram a condicionar a economia das empresas. Portanto, não é de surpreender que durante a última década, muitos generais e almirantes, ao invés de apenas se reformarem, tivessem ingressado em juntas de diretores. [287] É difícil evitar a supo-

---

(285) "The U. S. Military Mind", *Fortune*, fevereiro de 1952.

(*) Ou seja, reconversão da indústria à produção normal de paz. (N. do T.)

(286) Para detalhes sobre a coincidência das opiniões militares e econômicas sobre a reconversão, ver Bruce CATTON, *The Warlords of Washington* (N. York, 1948), esp. págs. 245-88.

(287) O General Lucius D. Clay, que comandou tropas na Alemanha, ingressou no setor político como comandante da ocupação, e hoje é presidente da junta de diretores da Continental Can Co. O General James H. Doolittle, chefe da Oitava Força Aérea pouco antes da rendição japonesa, é hoje vice-presidente da Shell Oil. O General Omar N. Bradley, que comandou o Décimo Segundo Grupo de Exército frente a Berlim, depois de ocupar alto posto no Estado-Maior, tornou-se presidente da junta de diretores da Bulova Research Laboratories; em fevereiro de 1955, Bradley permitiu que seu nome fosse usado — "General do Exército Omar N. Bradley" — num anúncio de página inteira em favor, sob alegação de necessidade militar, da nova tarifa imposta aos relógios suíços. O General Douglas MacArthur, general político no Japão e Coréia, é hoje presidente da junta da Remington Rand Inc. O General Albert C. Wedemeyer, comandante das forças americanas na China, é hoje vice-presidente da AVCO Corporation. O Almirante Ben Moreell é hoje presidente da Jonas & Laughlin Steel Corp. O General Jacob Ever é conselheiro técnico da Fairchild Aircraft Corp. O General Ira Eaker é vice-presidente da Hughes Tool Co. O General Brehon Somervell, que foi encarregado de aquisições no exército, ocupou, antes de morrer em 1955, a presidência da Koppers Co.; o Almirante Alan G. Kirk, depois de servir como embaixador na Rússia, tornou-se presidente da junta e principal diretor de Mercast, Inc., especializados em metalurgia de alta precisão. O General Leslie R. Groves, chefe do Projeto Manhattan, é hoje presidente da Remington Rand, encarregado de pesquisas avançadas; o General E. R. Quesada, das provas com a bomba-H, é vice-presidente da Lockheed Aircraft Corporation; o General Walter Bedell Smith é vice-presidente da American Machine and Foundry Company; o chefe do Estado-Maior do Exército, General Matthew B. Ridgway, tendo aparentemente recusado o comando da invasão automobilística da Kaiser na Argentina, tornou-se presidente da Mellon Institute of Industrial Research. ("Generals — Then and Now", *The New York*

sição de que os senhores da guerra, ao negociarem a fama em troca da fortuna, tenham sido considerados úteis pelos dirigentes de empresas mais pelos militares que conhecem e pela sua familiaridade com as regras e processos dos militares do que pelos conhecimentos das finanças e indústria propriamente ditos. Considerando que os maiores contratos são feitos pelas autoridades militares com as empresas privadas, podemos compreender porque os jornalistas afirmam abertamente: "McNarney conhece o melhor cliente da Convair, o Pentágono, como poucos — fato bem sabido por seu amigo (Floyd Odlum, presidente da Convair)". E "nos círculos comerciais a palavra de ordem é: arranjar um general. Qual ramo do governo gasta mais dinheiro? O militar. Quem conhece melhor a burocracia militar? Um general ou almirante. Então, façam dele o presidente da Junta". [288]

O crescente intercâmbio de pessoal que se faz entre os setores das empresas particulares e militar é, porém, mais importante como chave de um aspecto estrutural dos Estados Unidos do que como meio mais fácil de obter contratos de guerra. Atrás dessa modificação na cúpula, e atrás do grande orçamento militar sobre a qual repousa, está a grande transformação estrutural do moderno capitalismo americano, no sentido de uma economia de guerra permanente.

No período de uma geração, a América tornou-se a principal sociedade industrial do mundo, e ao mesmo tempo um dos principais Estados militares. Os jovens militares estão crescendo na atmosfera dessa aliança econômico-militar, e mais do que isso estão sendo intensiva e explicitamente educados para realizá-la. "O Colégio Industrial das Forças Armadas", ocupando-se da interdependência da economia e da guerra, está no cume do sistema educacional militar. [289]

Para o liberal otimista do século XIX tudo isso pareceria um fato extremamente paradoxal. A maioria dos representantes do liberalismo naquela época supunha que o crescimento

---

Times Magazine, 7 de março de 1954; U. S. Atomic Energy Commission, *In the Matter of J. Robert Oppenheimer: Transcript of Hearings Before Security Board* (1954); *The New York Times*, 20 de agosto de 1954 e 15 de fevereiro de 1955; *Business Week*, 19 de dezembro de 1953, 9 de outubro de 1954 e 27 de junho de 1955. Para outros nomes e postos, ver "The Military Businessmen", *Fortune*, setembro de 1952.

(288) Ver *Business Week*, 9 de agosto de 1952.

(289) "The U. S. Military Mind", *op. cit.*

do industrialismo levaria o militarismo, rapidamente, a um papel muito secundário nos assuntos modernos. Sob os canhões cordiais da sociedade industrial, a violência heróica do Estado militar simplesmente desapareceria. Não era isso o que revelavam o crescimento do industrialismo e a longa era de paz do século XIX? Mas a esperança liberal clássica de homens como Herbert Spencer foi um erro completo. O que a principal tendência do século XX revelou é que na medida em que a economia se concentrou e incorporou, formando grandes hierarquias, a organização militar ampliou-se passando a ser decisiva para o condicionamento de toda a estrutura econômica. E mais, economia e militarismo tornaram-se estruturalmente ligados, e a economia passou a ter o caráter de uma economia de guerra permanente. A política militar e os homens militares infiltraram-se, cada vez mais, na economia das empresas.

"O que os altos funcionários receiam mais do que a guerra interminável na Coréia", escrevia em abril de 1953 Arthur Krock, "é a paz... A visão da paz que poderia levar o mundo livre a baixar a guarda, e demolir o lento e custoso processo de construção da segurança coletiva na Europa ocidental, enquanto os soviéticos mantêm e aumentam seu poderio militar, é bastante para provocar indecisão nos homens responsáveis. E a movimentação de vendas na bolsa de ações que se seguiu aos movimentos conciliatórios do Kremlin reforça a tese de que a prosperidade imediata deste país está ligada a uma economia de guerra, e sugere problemas econômicos desesperados, que podem surgir na frente interna." [290]

5

O progresso científico e técnico, que faz parte da economia, tornou-se cada vez mais parte da ordem militar, que é hoje a maior estimuladora e diretora da pesquisa científica, em proporções idênticas às de todas as outras pesquisas americanas reunidas. Desde a II Guerra Mundial, a direção geral da pesquisa científica pura foi determinada pelas considerações militares; seus principais financiamentos são feitos com

(290) Arthur Krock, *The New York Times*, 5 de abril de 1953, "News of the Week".

fundos militares, e poucos dos que se dedicam à pesquisa científica básica não trabalham sob direção militar.

Os Estados Unidos nunca foram líderes em pesquisa básica, que sempre importaram da Europa. Pouco antes da II Guerra Mundial, cerca de $ 40 milhões — em grande parte, da indústria — eram empregados nessa pesquisa científica, mas $ 227 milhões em pesquisa aplicada, e "aperfeiçoamento e engenharia dos produtos". [291] Com a II Guerra Mundial, os cientistas puros passaram a ocupar-se de outras pesquisas, mas não das básicas. O programa atômico, na época em que passou ao controle governamental, era em grande parte um problema de engenharia. Os acontecimentos tecnológicos, porém, tornaram claro que as nações do mundo estavam começando também uma corrida científica, ao lado da armamentista. À falta de uma orientação política para a ciência, os militares — a princípio a marinha, em seguida o exército — começaram a participar da direção e apoio das pesquisas científicas, tanto puras como aplicadas. Essa intromissão foi provocada ou consentida pelos homens de empresa, que preferiam o controle militar dos empreendimentos governamentais na ciência, com receio das opiniões "ideológicas" dos civis sobre assuntos como patentes.

Em 1954 o governo gastava cerca de $ 2 bilhões em pesquisas (vinte vezes a soma de antes da guerra); e 85% dos quais se destinavam à "segurança nacional". [292] Na indústria privada e nas universidades maiores, o apoio dado à ciência pura é hoje principalmente um apoio militar. Certas universidades, na verdade, são prolongamentos financeiros de organizações militares, recebendo três ou quatro vezes mais dinheiro de fontes militares do que de todas as outras reunidas. Durante a guerra, quatro grandes instituições de estudos receberam um total de mais de $ 200 milhões em contratos de pesquisa — sem incluir a pesquisa atômica, para a qual não dispomos de dados exatos.

A tendência geral de militarização da ciência continuou nos anos de paz. Esse fato, como a Fundação Nacional da Ciência deixou claro, é responsável pelo desprezo relativo à

---

(291) John Blair *et al.* *Economic Concentration and World War II* (Washington, 1946); ver também "Special Report to Executives: Science Dons a Uniform", *Business Week*, 14 de setembro de 1946; e "The New World of Research", *Business Week*, 28 de maio de 1954.

(292) *The New York Times*, 5 de outubro de 1954.

ciência fundamental. Dos $ 2 bilhões do orçamento científico de 1955, apenas $ 120 milhões (6%) destinaram-se à pesquisa básica, mas, como já dissemos, 85% foram para a tecnologia militar. [293]

A ascendência militar no mundo da ciência revela-se mais dramaticamente pela atmosfera perturbadora, provocada pelo "sistema de riscos" militar. Em outubro de 1954 ela chegara a um ponto que o Dr. Vannevar Bush — chefe do Escritório de Pesquisa e Desenvolvimento Científico durante a II Guerra Mundial — julgou necessário dizer claramente que a comunidade científica havia perdido o moral. — "Não há greves".. disse, "mas os cientistas de hoje estão desanimados e sem estímulo, sentindo-se empurrados, e na realidade, são." [294] No contexto de desconfiança, um cientista como Albert Einstein afirmou publicamente: "Se eu fosse jovem outra vez e tivesse que resolver como ganhar a vida, não procuraria ser cientista, pesquisador ou professor. Preferia ser um bombeiro hidráulico ou mascate, na esperança de desfrutar o modesto grau de independência ainda possível nas atuais circunstâncias." [295]

Embora existam talvez 600.000 engenheiros e cientistas nos Estados Unidos, apenas cerca de 125.000 deles se ocupam de pesquisas, e destes talvez 75.000 estejam pesquisando para a indústria em busca de novos produtos comerciais, e outros 40.000 estudando aplicações práticas da engenharia. Somente 10.000 cientistas se ocupam da pesquisa fundamental em todos os ramos, e as opiniões abalizadas asseveram que os bons criadores não vão além de um ou dois mil. [296]

Foram esses círculos mais importantes que se envolveram profundamente com a política das decisões militares, e a militarização da vida política. Nos últimos 15 anos, ocuparam o vácuo dos estudos militares teóricos, nos quais a estratégia e a política tornaram-se praticamente uma só matéria. É um vácuo porque historicamente — como mostrou Theodore H. White — os senhores da guerra americanos não se ocuparam

---

(293) Ver "Government and Science", *The New York Times*, 18 de outubro de 1954.

(294) Citado pelo *The New York Times*, 19 de outubro de 1954, pág. 12.

(295) Em carta a *The Reporter*, 18 de novembro de 1954, pág. 8.

(296) Ver Theodore H. White, "U. S. Science: The Troubled Quest-II", *The Reporter*, 23 de setembro de 1954. Para a comparação com o número de cientistas na Rússia, ver *The New York Times*, 8 de novembro de 1954.

dele, dedicando-se mais à "técnica" do que à "teoria". Assim, como parte da ascendência militar, há a necessidade, experimentada pelos senhores da guerra, de teoria, da militarização da ciência, e da atual "desmoralização" do cientista que trabalha para o senhor da guerra. [297]

Em instituições educacionais a busca do conhecimento se tem ligado ao preparo de homens para atividades especiais em todas as áreas da sociedade moderna. Os militares, além de suas escolas próprias, usaram e usam intensamente as instituições educativas públicas e particulares. [298] Em 1953, quase 40% de todos os estudantes masculinos de 372 colégios e universidades estavam matriculados em cursos de treinamento de oficiais de exército, marinha ou força aérea. As instituições de artes liberais em questão dedicavam cerca de 16% de seus currículos aos cursos militares. Para a nação como um todo, cerca de um em cada cinco estudantes estava nas unidades do Corpo de Treinamento de Oficiais da Reserva, uma proporção sem precedente para um ano de paz formal. [299]

Durante a II Guerra Mundial os militares começaram a utilizar colégios e universidades para treinamento de especialistas, bem como para o treinamento militar dos estudantes, em cursos intensivos. E o preparo de especialistas, bem como os programas de pesquisas, continuaram depois da guerra.

Hoje, muitos colégios e universidades estão ansiosos em ter programas militares de treinamento e pesquisa organizados em suas instalações. Isso traz prestígio e é financeiramente compensador. E mais, a lista de militares que, em sua maioria,

---

(297) Ver Theodore H. WHITE, *op. cit.*, e Philip RIEFF, "The Case of Dr. Oppenheimer", *The Twentieth Century*, agosto e setembro, 1954.

(298) Durante a Guerra Civil, foram organizados colégios em terras doadas pelo governo em vários Estados, incluindo em seus programas o treinamento militar. Nalguns, entre aquela guerra e a II Guerra Mundial, esse treinamento era voluntário; noutros, compulsório em vários períodos de vida do colégio. Em 1916 o Departamento da Guerra padronizou o treinamento militar como compulsório nos dois primeiros anos desses colégios. Mas em 1923 a legislatura de Wisconsin desafiou com êxito essa determinação em sua universidade, construída em terras doadas pelo governo, e várias outras escolas a acompanharam. Durante a I Guerra Mundial, unidades do Corpo de Treinamento de Oficiais da Reserva foram estabelecidas em vários colégios. Os programas do CTOR se ampliaram nesses colégios e universidades. O serviço militar universal — reivindicado pelos militares — significaria, decerto, o ensino a todos os jovens das técnicas e procedimentos militares, por um período que teria a metade da duração e seria provavelmente duas vezes mais intensivo do que um curso escolar de quatro anos.

(299) Benjamin FINE, "Education in Review", *The New York Times*, 8 de março de 1953, "News of the Week".

sem quaisquer qualificações específicas no campo da educação, passaram a servir como administradores de colégios, e em outras atividades educacionais, é impressionante. O General Eisenhower, evidentemente em seu caminho para a presidência, foi diretor da Universidade de Colúmbia, bem como membro da Comissão de Política da Associação Nacional de Educação. Um simples exame revela uma dúzia ou mais de militares ocupando postos educacionais. [300]

Tem havido muita tensão entre as escolas e os militares. No caso do Instituto das Forças Armadas — uma escola por correspondência para os que estão prestando serviço militar — uma cláusula no contrato com as universidades dá aos militares poder de influir diretamente no pessoal da universidade, caso alguém seja "desaprovado" pelo governo: e em agosto de 1953, 28 universidades o haviam assinado, 14 o recusaram e cinco hesitaram. [301] Mas em geral, a aceitação dos militares pelos educadores se fez sem esses mal-entendidos. se fez durante a guerra e depois dela, porque muitas escolas necessitam do apoio financeiro; o governo federal não o proporcionou sob o controle civil, mas os militares puderam financiá-lo.

6

Não é apenas nos altos círculos políticos, econômicos, científicos e educacionais que a ascendência militar é evidente. Os senhores da guerra, juntamente com seus simpatizantes e porta-vozes, estão tentando impor sua metafísica firmemente à população em geral.

Durante a II Guerra Mundial, os simpatizantes dos senhores da guerra fizeram-se abertamente porta-vozes do militarismo. Os discursos pronunciados durante a guerra pelos Srs. Frank Knox, Charles E. Wilson (G.E.) e James Forrestal —

---

(300) Por exemplo, o Contra-Almirante Herbert J. Grassie, chanceler do Lewis College of Science and Technology; Almirante Chester Nimitz, regente da Universidade da Califórnia em Berkeley; General Frank Keating, membro da junta de curadores do Ithaca College; Contra-Almirante Oswald Colcough, deão da Escola de Direito da Universidade George Washington; Coronel Melvin A. Casburg, deão da Escola de Medicina de St. Louis; Almirante Charles M. Cook, Jr., membro da junta de Educação do Estado da Califórnia. (Ver John M. Swomley, Jr., "Militarism in Education", Washington, 1950).

(301) Ver *The New York Times*, 22 de agosto de 1953, pág. 7.

por exemplo — estavam cheios de imagens militares do futuro controlado pelos homens do poder, imagens essas que não se apagaram. Desde a II Guerra Mundial, de fato, os senhores da guerra puseram em prática um programa em grande escala, e intensivo, de relações públicas. Gastaram milhões de dólares e empregaram milhares de publicitários experimentados, uniformizados ou não, para impor suas idéias, a eles mesmos, ao público e ao Congresso.

O conteúdo desse grande esforço revela sua finalidade fundamental: definir a realidade das relações internacionais de forma militar, retratar as forças armadas sob um ângulo simpático aos civis, e com isso acentuar a necessidade da expansão das instalações militares. A finalidade é fortalecer o prestígio da organização militar e criar respeito em relação a seu pessoal, preparando o público para as políticas aprovadas pelos militares, e fazendo com que o Congresso se disponha, voluntariamente, a dar-lhes verbas. Há também a intenção de preparar o público para o advento da guerra, naturalmente.

Para conseguir tais objetivos, os senhores da guerra, em Washington, dispõem de meios amplos de comunicações e relações públicas. Diariamente, na guerra e na paz, divulgam notícias e artigos para a imprensa e as três ou quatro dúzias de repórteres credenciados no Pentágono. Preparam programas, fazem gravações, tiram retratos para anúncios de rádio e televisão; mantêm o maior estúdio de cinema do Leste, comprado da Paramount em 1942. Estão prontos a atender os diretores de revistas com matéria já preparada. Organizam entrevistas para o pessoal militar e preparam os discursos. Estabelecem ligação com importantes organizações nacionais e promovem conferências de orientação e viagens para seus líderes, bem como para os executivos e pessoas-chaves no mundo econômico, educacional, religioso e das diversões. Organizam, em cerca de 600 comunidades, "comissões consultivas" que lhes abrem caminho às mensagens e lhes transmitem as reações desfavoráveis. [302]

Tudo o que se publica nos jornais ou se transmite pelo rádio sobre os militares é resumido e analisado; e tudo o que eles divulgam, inclusive os livros dos reformados, é revisto e censurado.

---

(302) Ver John M. Swomley, Jr., "Press Agents of the Pentagon", (Washington, julho de 1953).

O custo desse programa varia anualmente, mas os senadores que por isso se interessaram avaliaram-no entre $ 5 e $ 12 milhões. Tais estimativas, porém, pouco significam, pois a posição dos militares é tal que puderam participar, durante um período de doze meses, de fitas de cinema num valor de cerca de $ 30 milhões, ajudando a produzi-las; obtêm milhões de dólares de tempo grátis na televisão e, segundo cálculo de *Variety,* cerca de $ 6 milhões de tempo grátis no rádio.

Nem o cálculo feito em 1951 pelo Senador Harry F. Byrd (2.235 militares e 787 civis na publicidade, propaganda e relações públicas) revela com precisão a escala do programa. Pois não é difícil usar, para relações públicas, muitos militares, ou pelo menos parte de seu tempo, ocupados em outros setores. Altos almirantes e generais têm, naturalmente, seus homens de relações públicas. Em 1948 o comando do General MacArthur incluía 135 militares e 40 civis encarregados da publicidade. Eisenhower, quando chefe do Estado-Maior, tinha 44 militares e 113 civis.[303] E os próprios senhores da guerra vêm aprendendo os processos publicitários. Recentemente, o Chefe do Estado-Maior da Força Aérea, em via de se reformar, General Hoyt S. Vandenberg, disse a uma turma que concluía um curso numa base aérea que "a maior fraternidade na face da terra é constituída das pessoas da aviação... Vocês não são apenas pilotos de jatos... Ponham em prática o dever mais amplo que têm de compreender e divulgar o papel do poderio aéreo... Quem não quiser enfrentar a verdade... deve ouvir repetidas vezes, com insistência, logicamente, que o poderio aéreo salvará o mundo da destruição..."[304]

Os publicitários militares enfrentam um problema delicado, mas algo trabalha a seu favor: em toda a América pluralista, não há interesse — não há nenhuma combinação possível de interesses — que se aproxime dos recursos de tempo, dinheiro, homens, que os militares dispõem para apresentar seus pontos de vista, dia a dia.[305]

Isso significa que não há debate livre e amplo da política militar, ou das políticas de importância militar. Isso, natu-

---

(303) *Ibid.*, págs. 13 e 9.

(304) Citado em *Time*, 29 de junho de 1953.

(305) Para os fatores do êxito dos publicitários militares,, ver SWOMLEY, Jr., *op. cit.*

ralmente, se enquadra na formação profissional do soldado, para comandar e obedecer, e na sua ética, que certamente não é a de uma sociedade em que se debatem e resolvem os assuntos pela votação. Também se harmoniza com a tendência da sociedade de massas pela qual a manipulação substitui a autoridade explicitamente discutida, bem como com o espírito da guerra total, afastando as distinções entre o soldado e o civil. A manipulação militar da opinião pública e a invasão militar da mentalidade civil são hoje processos importantes em que o poder dos senhores da guerra se exerce constantemente.

As proporções da publicidade militar e a ausência de oposição a ela também significam que a pressão não se faz apenas em torno de uma proposta, ou de uma idéia — na ausência de opiniões contrastantes, empenham-se na mais alta forma de propaganda possível: a propaganda de uma definição da realidade dentro da qual somente certos pontos de vista limitados são possíveis. O que se está divulgando e estimulando é a metafísica militar — o estado de espírito que define a realidade internacional como basicamente militar. Os publicistas da ascendência militar não necessitam de trabalhar realmente para doutrinar com essa metafísica aqueles que têm importância: eles já a aceitaram.

7

Em contraste com a existência dos militares, vistos simplesmente como peritos na organização e utilização da violência, o "militarismo" foi definido como "um exemplo da preponderância dos meios sobre os fins", no objetivo de intensificar o prestígio e aumentar o poder dos militares.[306] Trata-se, naturalmente, de um conceito civil, que considera os militares rigorosamente como um meio para a realização de finalidades políticas civis. Como definição, mostra a tendência dos militares de não se sujeitarem a ser meios, buscando finalidades próprias, e de transformar outras áreas institucionais em meios para a realização delas.

Sem uma *economia* industrial, seria impossível o exército moderno tal como existe na América — é um exército de máquinas. Os economistas profissionais consideram habitualmen-

---

(306) Alfred VAGTS, *The History of Militarism* (N. York, 1937).

te as instituições militares como parasitárias dos meios de produção. Agora, porém, essas instituições passaram a condicionar grande parte da vida econômica dos Estados Unidos. A *religião,* quase que sem exceção, proporciona ao exército em guerra sua bênção, e recruta entre seus sacerdotes o capelão, que em trajes militares aconselha, consola e estimula o moral dos homens em guerra. Por definição constitucional, o militar está subordinado à autoridade *política,* é geralmente considerado e tem sido um servidor e conselheiro dos políticos civis. Mas o senhor da guerra está penetrando nesses círculos, e pelas suas definições da realidade, influindo em suas decisões. A *família* proporciona ao exército e marinha os melhores homens e rapazes que possuem. E como já vimos, a *educação* e *ciência* também se tornaram meios para os fins desejados pelos militares.

As pretensões de *status,* pelos militares, não constituem em si uma ameaça de domínio militar. De fato, bem encerradas dentro dos limites do exército permanente, essas pretensões são uma espécie de compensação pela renúncia às aventuras do poder político. Enquanto se limitarem à hierarquia militar, constituirão uma característica importante da disciplina militar, e sem dúvida uma das principais fontes da satisfação que os militares experimentam em sua carreira. Tornam-se uma ameaça e constituem um indício do crescente poder da elite militar de hoje, quando começam a exercer-se fora da hierarquia militar, e tendem a constituir a base da política militar.

A chave para a compreensão do *status* é o poder. Os militares não podem pretender uma situação de relevo entre os civis, se não tiverem, ou pelo menos não aparentarem ter, poder. Ora, o poder, bem como as imagens que dele fazemos, é sempre relativo: o poder de um homem é a fraqueza de outro. E a força que enfraqueceu a situação dos militares na América foi a força do dinheiro e dos fazedores de dinheiro, bem como o poder de que dispõem os políticos civis em relação à organização militar.

O "militarismo" americano, portanto, encerra uma tentativa dos militares para aumentar seu poder, e portanto seu *status,* em relação aos homens de negócios e políticos. Para isso não devem ser considerados como simples meios empregados pelos políticos e fazedores de dinheiro. Não devem ser considerados como parasitas da economia e se colocarem sob a supervisão daqueles que, com freqüência, são chamados nos círculos militares de "políticos sujos". Pelo contrário, suas

finalidades têm de se identificar com as finalidades e a honra da nação; a economia deve ficar a seu serviço; a política deve ser um instrumento pelo qual, em nome do Estado, da família, e de Deus, controlam a nação na guerra moderna. "O que significa ir à guerra?", perguntaram a Woodrow Wilson em 1917. "Significa", respondeu ele, "uma tentativa de reconstruir uma civilização pacífica dentro de padrões de guerra, e que no final desta não haverá valores pacíficos bastantes para com eles trabalharmos. Haverá apenas padrões de guerra..." [307] O militarismo americano, em sua forma mais plenamente desenvolvida, significaria o triunfo, em todas as áreas da vida, da metafísica militar, e portanto a subordinação, a ela, de todas as áreas da vida.

Não pode haver dúvida de que, na última década, os senhores da guerra em Washington, com seus amigos do diretório político e da elite das empresas, revelaram claramente tendências militaristas. Haverá, então, nos altos círculos da América uma "igrejinha militar"? Os que põem em dúvida essa idéia — como o Juiz da Corte Suprema William O. Douglas e o General do Exército Omar Bradley fizeram [308] — estão falando apenas da crescente influência dos militares profissionais. É por isso que seus argumentos, no que se relaciona com a estrutura da elite, não são definitivos e quase sempre têm finalidades marginais. Quando bem compreendida, a noção de uma igrejinha militar representa mais do que a ascendência dos militares. Representa uma coincidência de interesses e uma coordenação de objetivos entre os agentes econômicos e políticos, bem como militares.

Nossa resposta à pergunta "Existe uma igrejinha militar"? é: "Sim, ela existe, sendo mais adequadamente chamada de elite do poder", pois é formada de homens da economia, da política, bem como de militares, homens cujos interesses coincidem cada vez mais. Para compreender o papel dos militares dentro dessa elite do poder, devemos compreender o papel do dirigente de empresa e do político. E devemos compreender também um pouco do que vem acontecendo na esfera política da América.

---

(307) Citado em Samuel E. MORISON e Henry S. COMMAGER, *Growth of the American Republic* (N. York, 1951), pág. 468, vol. 2.

(308) Wm. O. DOUGLAS e Omar N. BRADLEY, "Should We Fear the Military?", *Look*, 11 de março de 1952.

X

O diretório político

O PERFEITO CANDIDATO à presidência dos Estados Unidos nasceu há cerca de 54 anos, numa modesta e velha fazenda no Estado de Ohio. De família numerosa, que veio da Inglaterra pouco depois do *Mayflower,* cresceu na fazenda, ocupando-se dos trabalhos tradicionais do campo, familiarizando-se bem com todos os problemas agrícolas. Quando estava na escola secundária seu pai morreu, a fazenda foi vendida, sua mãe (mulher forte e sensível) mudou com a família para uma pequena cidade próxima e a luta começou.

O futuro presidente trabalhou na fábrica de seu tio, e dentro em pouco conhecia perfeitamente todos os problemas do trabalho e da administração, enquanto continuava seus estudos. Chegou à França na I Guerra Mundial apenas a tempo de demonstrar, durante seis meses, que numa outra guerra e com mais tempo seria sem dúvida um estadista de nota. Voltando à pátria, estudou durante dois anos na faculdade estadual de Direito, casou-se com sua namorada de colégio, cujos avós haviam lutado no Exército Confederado, abriu escritório, ingressou no clube político local, bem como nos Elks *, mais tarde no Rotary Club, e freqüentou a igreja episcopal. Leva hoje uma vida muito ocupada, mas pode suportá-la, pois é como se sua constituição física tivesse sido feita expressamente para isso. Na década de 1920, representou um grupo de pequenas fábricas, em suas relações com os trabalhadores, e com tanto êxito que na década seguinte não houve problemas trabalhistas de maiores conseqüências. Outras companhias, con-

(*) Os Alces, ordem beneficente e protetora fundada em 1867 e que conta atualmente cerca de 400.000 membros, distribuídos em 1.300 lojas. (N do T.)

siderando isso como algo de notável, também contrataram seus serviços, e com a publicidade disso advinda, tornou-se prefeito da sua cidade, em 1935.

Quando o soldado-estadista e perito em relações trabalhistas assumiu o governo, tanto o capital como o trabalho lhe aclamaram a habilidade e vigor da administração. Embora fosse membro regular do partido, remodelou o governo municipal de alto a baixo. Veio a II Guerra Mundial, e apesar de seus dois filhos jovens, renunciou à prefeitura e alistou-se com o posto de tenente-coronel, e membro do estado-maior de um general favorito. Dentro em pouco tornava-se um estadista versado em questões européias e asiáticas e confiantemente previa tudo o que ocorreria.

Voltou a Ohio depois da guerra como general-de-brigada e viu seu nome maciçamente apoiado para candidato a governador. Foi reeleito mais tarde, pois sua administração era tão eficiente como qualquer empresa privada, tão moralizada como qualquer igreja, tão cordial como qualquer família. Seu rosto é honesto como o de qualquer dirigente de empresa, suas maneiras são convincentes como as de um vendedor; de fato, ele é um pouco de ambos, com um toque de dureza e bonomia familiar. E tudo isso é percebido de forma magnética e direta pelo observador, através das lentes de qualquer câmara, bem como do microfone. [309]

1

Alguns dos traços desse retrato não são muito diferentes do presidente moderno, em média, embora talvez sua interpretação esteja um pouco fora das proporções. Entre os que atingiram as mais altas posições do governo americano, podemos encontrar pelo menos dois ou três que representam quase tudo o que procurarmos. Poderíamos recolher um sem-número de anedotas biográficas e retratos coloridos sobre eles — o que não nos levaria a qualquer conclusão sobre os tipos principais de homens e sua carreira habitual. Devemos compreender

---

(309) A abertura deste capítulo é adaptada de Robert BENDINER, "Portrait of the Perfect Candidate", *The New York Times Magazine*, 18 de maio de 1952, págs. 9 e segs.

como a história e a biografia se combinaram para modelar o curso da política americana, pois cada época escolhe e forma seus políticos representativos — bem como a imagem que deles prevalece.

Esse é o primeiro ponto a ter presente: muitas das imagens predominantes hoje em relação aos políticos foram, na realidade, reproduzidas de épocas anteriores. Assim, "O Político Americano" é visto como um valioso criador, mas também como um instrumento barato, um alto estadista, mas também um político sujo, um servidor público, mas também um conivente astuto. A imagem que dele fazemos não é clara porque, tal como geralmente acontece, ao formularmos essa imagem dos que estão acima de nós, nossa tendência é compreender a época atual segundo clichês confusos de períodos anteriores.

Os comentários clássicos sobre a política americana — feitos por Tocqueville, Bryce e Ostrogorski — baseiam-se na realidade do século XIX, geralmente de Andrew Jackson a Theodore Roosevelt. É certo, sem dúvida, que muitas das tendências determinantes da forma política do longo período intermediário ainda são válidas, influindo no tipo de político que predomina em nossa época — especialmente, nos níveis médios do poder, no Congresso. Mas durante o século XX, e especialmente depois da I Guerra Mundial, outras forças modificaram muito o conteúdo e importância das instituições políticas da América. A organização política dos Estados Unidos entrosou-se melhor, ampliou seu alcance, e aproximou-se mais de quase todas as instituições sociais que modela. Surgiram, em proporções cada vez maiores, crises que não pareciam solúveis dentro das velhas bases locais e descentralizadas, e as pessoas por elas envolvidas se voltavam para o Estado, em busca de solução. Essas modificações na forma e no exercício do Estado aumentaram o poder e o alcance daqueles que podiam conquistá-lo e exercê-lo através das instituições políticas, novos tipos de homens que se tornaram predominantes.

Os altos políticos não constituem um tipo psicológico determinado; não podem ser isolados e compreendidos em termos de qualquer conjunto padronizado de motivações. Como os homens de outros setores, os políticos, da cúpula ou não, são por vezes levados pelo amor técnico às suas atividades — pelas campanhas, pelos conluios, pelas posições. Mais freqüentenente do que outros, são arrastados à política pelo prestígio

que o êxito lhe proporciona; de fato, o "poder pelo poder" — uma série extremamente complexa de motivações — habitualmente envolve o sentimento de prestígio que o exercício do poder proporciona.[310] Raramente é o dinheiro que recebem como ocupantes de cargos que os atrai.

O único sentido geral que podemos dar à expressão "O Político" é o de um homem que desempenha um papel mais ou menos regular nas instituições políticas e o considera como, pelo menos, parte de suas atividades principais. Assim como há dois gêneros principais de instituições políticas nos Estados Unidos, há também dois tipos principais de "políticos".

A carreira funcional de um político partidário se desenvolve dentro de um tipo específico de organização política: é o homem partidário. Também há o político profissional cuja carreira se faz nas áreas administrativas do governo, e que só se torna "político" na medida em que se eleva acima da rotina do serviço público, ingressando nos níveis que determinam as orientações. Em seu tipo puro, esse político é o ex-burocrata.

Como tipos, os políticos partidários e os políticos burocratas são os profissionais do governo moderno, ainda que apenas no sentido de serem suas carreiras passadas principalmente dentro da órbita política. Mas nem todos os homens que estão na política são profissionais dela, tanto no sentido partidário como burocrático: de fato, os homens que estão hoje na cúpula política têm mais probabilidade de serem políticos não-profissionais do que políticos burocratas ou partidários.

O político não-profissional é o homem que passou a maior parte de sua vida funcional fora de organizações rigorosamente políticas e que — conforme o caso — é arrastado a elas, força-lhes a porta ou entra e sai na ordem política. Sua formação funcional é principalmente não-política, sua carreira e suas ligações se fizeram em círculos que não os políticos, e como tipo psicológico, está ligado a outras áreas institucionais. De fato, é habitualmente considerado pelos profissionais como representante ou agente, dentro do governo, de algum interesse não-governamental. O não-político não se limita, absolutamente, ao Partido Republicano. Talvez com os Democratas,

---

(310) Sobre o poder como principal objetivo do político, ver Harold D. LASSWELL, *Power and Personality* (N. York, 1948).

ele esteja lutando para se fazer aceito pelos dirigentes de empresa ao passo que sob os Republicanos já é um homem aceitável e portanto mais seguro de si e das repercussões que suas decisões vão ter entre os que contam. Outra razão é que com os Republicanos ele poderá ser menos hipócrita.

Esses não-políticos podem tornar-se entendidos na burocracia, passando muito tempo no trabalho administrativo, e ligando com isso suas carreiras e esperanças ao governo. Podem tornar-se políticos partidários cultivando seu papel dentro de um partido, e baseando seu poder nas ligações partidárias. Mas não têm, necessariamente, de se submeter a qualquer dessas transições; podem mover-se simplesmente para um círculo mais íntimo, servindo de consultor ou conselheiro, com acesso fácil aos que dispõem do poder e deles gozando a confiança e deles dependendo pelo poder político que exercem.

Há sem dúvida outras formas de classificar os homens como animais políticos, mas esses tipos — o político partidário, o administrador profissional e o não-profissional da política — são úteis para compreendermos a constituição social e psicológica da aparência política da América atual.

Dentro das instituições políticas americanas, o centro da iniciativa e decisão passou do Congresso para o Executivo; o setor executivo do Estado não só se expandiu poderosamente, como também centraliza e usa o partido mesmo que o coloca no poder. Tomou a iniciativa em questões legislativas, não só pelo seu poder de veto como pelos seus conselhos e advertências. Assim, é nas salas do Executivo, nas agências e departamentos, autarquias e comissões que se estendem sob ele, que muitos conflitos de interesses e lutas pelo poder se travam — e não na arena aberta da política ao estilo antigo.

Essas mudanças institucionais na forma da pirâmide política tornaram compensadores os novos postos de comando político, pelos quais já vale a pena lutar. Também modificaram a carreira do tipo de político em ascensão. Hoje, é muito mais possível que uma carreira política leve diretamente à cúpula, pondo de lado a vida política local. Em meados do século XIX — entre 1865 e 1881 — somente 19% dos homens no alto do governo haviam começado sua carreira política no nível nacional; mas de 1901 a 1953, cerca de um terço da elite política ali se iniciou e, na administração Eisenhower, cerca

de 42% começaram na política de nível nacional: um recorde para toda a história dos Estados Unidos.[311]

De 1789 até 1921, geração após geração, a proporção da elite política que desempenhou postos municipais ou estaduais decresceu de 93 para 69%. Na administração Eisenhower,

---

(311) Somente cerca de 20% da elite política de 1789-1825 começaram nacionalmente; a média histórica, no conjunto, é de cerca de 25%.

Quando não fizermos outra referência, as estatísticas citadas na seção I são de um estudo nosso sobre as origens e carreiras dos ocupantes das posições abaixo citadas, entre 1789 e junho de 1953. Parte do material desse estudo, que não incluía a administração Eisenhower, foi publicada em C. WRIGHT e Ruth MILLS, "What Helps Most in Politics", *Pageant*, novembro de 1952. Cf. também H. Dewey ANDERSON, "The Educational and Occupational Attainments of Our National Rullers", *Scientific Monthly*, vol. 40, págs. 511 e segs.; e Richard B. FISHER, *The American Executive* (Stanford University Press, s. d.).

Para compreendermos o alto político, devemos recolher dados não sobre um ou dois, nem sobre 50, mas sobre várias centenas de estadistas que ocuparam os mais altos postos políticos e que no sentido simples constituem a elite política. As estatísticas apresentadas nesta nota relacionam-se com os 513 homens que entre 1789 e junho de 1953 ocuparam os seguintes postos: presidente, vice-presidente, presidente da Câmara de Deputados, membro do ministério e juiz da Suprema Corte. Denominar qualquer seleção desses homens como "elite política" ou "estadistas" é convidar ao desacordo. Nesta seleção procurei incluir apenas a cúpula do governo americano. A principal omissão é a ausência dos legisladores: a inclusão de mesmo os presidentes de comissões da Câmara e do Senado, num período tão amplo, estava acima de minha capacidade de pesquisa. No entanto, esses homens são o protótipo do "político". Não me interessa no momento, porém, o político americano em geral, mas aqueles que têm chefiado o governo formal. Se são ou não políticos de partido, é o que estou tentando verificar. É certo que por vezes os principais membros do Senado, e até mesmo governadores de estados--chave, exerceram um poder *político nacional*, sem jamais terem servido nas altas posições governamentais aqui estudadas. Mas muitos senadores e governadores são ouvidos pelas redes que lancei: dos 513 homens, 94 foram governadores e 143 senadores. Não afirmo, naturalmente, que os ocupantes dessas posições, e que mais tarde ocuparam os altos postos dos quais selecionei os 513 estadistas, foram os mais importantes e poderosos entre os senadores e governantes. Os "políticos partidários", como tal, são discutidos no Capítulo XI — A Teoria do Equilíbrio.

Seis em cada dez dos 513 homens que atingiram a cúpula do governo no curso da história dos Estados Unidos vieram de meios familiares bem prósperos, tendo juventude confortável, com pais habitualmente prósperos e freqüentemente ricos, e da sociedade local. Suas famílias — que faziam parte dos 5 ou 6% superiores da população americana — proporcionaram claras vantagens na escola e no curso de suas carreiras; 28% vêm de classes superiores de latifundiários, grandes comerciantes, industriais e financistas de destaque, ou famílias de profissionais de grande fortuna nacional; 30% vêm da classe média próspera de homens de negócios, agricultores e profissionais liberais que, embora não gozassem de notoriedade, tiveram êxito e destaque em suas respectivas cidades.

Dois ou três em cada dez (24%) vieram da classe média que não é rica nem pobre; seus pais foram geralmente homens de negócios respeitáveis, ou agricultores, ou advogados e médicos — ou estavam mortos na época em que o futuro estadista concluiu os estudos, deixando a família, antes próspera, em situação menos confortável, mas razoável.

Os últimos dois em cada dez (18%) tiveram origem em famílias das classes inferiores — 13% de famílias de pequenos negociantes ou lavradores, que não tinham muito, mas podiam erguer a cabeça acima da pobreza; e 5%

caiu para 57%. Além disso, apenas 14% desse grupo — e apenas um quarto aproximadamente dos outros políticos do século XX — serviram em qualquer *legislatura estadual.* Na geração dos Fundadores da nação, de 1789-1801, 81% dos al-

---

vieram de pais trabalhadores assalariados ou agricultores e negociantes decididamente pobres.

Ocupacionalmente, em cada e toda geração, os estadistas vieram de famílias de negociantes e profissionais liberais em proporção muito maior do que a proporção destas famílias entre a população em geral. Os profissionais entre a população ocupada não excederam nunca a 7%, e sua média, naqueles anos, é de 2% — não obstante, 44% dessa elite política tiveram origem em tal camada. Os homens de negócios não excederam nunca a 10% da força de trabalho americana, mas 25% da elite política nasceram em família de homens de negócios; os agricultores nunca foram inferiores a 18% e representavam 50% da força de trabalho, mas apenas 27% da elite política vieram das fazendas. Além disso, os "fazendeiros" cujos filhos ingressaram na elite política eram freqüentemente prósperos.

Raramente tem constituído desvantagem para o homem inclinado para a política ter pai governador ou senador em Washington. Mesmo um tio ou sogro nessas posições pode ser muito útil. Pelo menos 25% desses altos políticos tiveram pais em postos mais ou menos políticos, quando deixaram os estudos; se considerarmos as ligações políticas de todos os parentes, verificamos que pelo menos 30% dos estadistas sabe-se que tiveram tais ligações no momento em que iniciaram sua carreira. Quanto a isso, houve certo decréscimo: antes do fim da Guerra Civil, cerca de quatro em cada dez, depois dela, cerca de três em cada dez, tiveram ligações políticas entre parentes.

Tem havido evidentemente dinastias na política americana. Mesmo assim, podemos afirmar com segurança que em toda a história dos Estados Unidos bem mais da metade dos altos políticos veio de famílias que *não* tinham, anteriormente, se ocupado disso. Veio, com mais freqüência, de famílias altamente colocadas em termos de situação social e econômica do que de influência política.

Como tantos dos altos políticos vêm de famílias que lhes proporcionaram vantagens claras, não é de surpreender que nada menos de 67% deles fossem formados. Ainda hoje — o ponto culminante, historicamente, da educação americana — apenas 6 ou 7% de toda a população dos Estados Unidos, com idade suficiente, foram à universidade. Mas no primeiro quartel do século XIX, quando muito poucas pessoas realmente tinham educação superior, 54% dos homens que então coupavam altos postos políticos se haviam formado. Cada geração de altos políticos apresentou proporções maiores de homens de educação superior, seguindo assim proporcionalmente, mas em níveis muito mais altos, a história educacional dos americanos em geral.

Além disso, os colégios que freqüentaram foram, em sua maioria, da Liga da Hera. Harvard e Princeton lideram a lista, com 8% cada, de todos os altos políticos como seus ex-alunos; Yale é a terceira, com cerca de 6%. Pouco mais de um quarto desses políticos freqüentou escolas da Liga de Hera, e bem mais de um terço dos que tiveram educação superior, formou-se na Liga da Hera. Se incluirmos escolas famosas como Dartmouth e Amherst, então um terço de todos os altos políticos, e 44% dos que freqüentaram colégios, foram às escolas conceituadas do Leste.

Mais da metade desses homens cresceu na costa do Atlântico, e se educou no Leste. Essa alta proporção, apesar da expansão para o Oeste, reflete o controle nacional que os Estados densamente populosos do Atlântico Médio — New York, Pennsylvania e New Jersey — têm exercido sobre as origens dos políticos. Apesar de terem emigrado para os Estados Unidos 40 milhões de estrangeiros entre 1820 e 1953, apenas 4% dos estadistas americanos nasceram no estrangeiro. Apenas 2% cresceram fora dos Estados Unidos — e a maioria desse punhado pertencia à geração dos Fundadores da nação.

Os altos políticos na América não foram apenas políticos: na verdade, apenas cinco desses 513 não tiveram outra carreira senão a política antes

tos políticos haviam ocupado postos nas assembléias estaduais. Tem havido também um declínio acentuado nas proporções dos altos políticos que já tenham feito parte da Câmara dos Deputados ou do Senado.[312]

O declínio do aprendizado político no estado e no município, antes de passar ao plano nacional, bem como a ausência de experiência legislativa se harmonizam com outra tendência característica. Como são muito mais numerosos os cargos eletivos nos níveis inferior e legislativo, e relativamente poucos os de nível nacional, os membros mais recentes da elite política provavelmente atingiram sua posição antes pelas nomeações do que pelas eleições. Antigamente, a maioria dos homens que chegavam à cúpula era eleita pelo povo através de uma hierarquia de postos. Até 1901, bem mais da metade, e usualmente mais de dois terços, da elite política foram eleitos para todos, ou quase todos, os postos da hierarquia política, antes de atingir o nível nacional mais alto. Mas recentemente, numa época mais administrativa, os homens crescem politicamente porque pequenos grupos, estes eleitos, os nomeiam: somente 28% dos altos políticos em 1933-53 subiram através de postos eletivos; 9% tiveram tanto cargos de nomeação como de eleição e 62% foram nomeados para todos, ou pelo menos a maioria, de seus postos políticos, antes de chegar à cúpula; 1% não ocupara antes qualquer posição na política. No grupo de Eisenhower, 36% foram eleitos para o alto; 50% foram mais nomeados do que eleitos, e 14% jamais haviam ocupado postos políticos.

Para o estadista americano, como grupo, o número médio de anos passados na política foi de 22,4; em atividades não-políticas, 22,3. Portanto, esses altos membros do governo

---

de ocupar altas posições. Durante toda a história dos Estados Unidos, cerca de três quartos deles foram advogados; quase um quarto, homens de negócios; um punhado — cerca de 4% — seguiu outras carreiras. A industrialização da economia americana reflete-se diretamente no fato de que um número três vezes superior de homens de negócios aparece na relação, imediatamente após a Guerra Civil. Desde então, a proporção tem sido mais ou menos constante: cerca de um terço dos altos políticos desde a I Guerra Mundial foi de homens de negócios; mais de 40% dos mais recentes, os homens da administração Eisenhower, também o são.

(312) Em 1801-25, 63% da elite política eram constituídas dos políticos da Câmara, 39% do Senado. De 1865-1901 as proporções foram de 32 e 29%; mas durante a era de 1933-53, apenas 23% ocuparam cadeiras na Câmara, 18% no Senado. No governo visível da administração Eisenhower, as proporções eram de 14% e 7%.

passaram cerca do mesmo tempo na política e em outras atividades. (O que podiam ter feito simultaneamente, é certo, durante vários desses anos.) Mas esse fato geral é, de certa forma, capaz de levar ao erro, pois há uma tendência histórica definida: até a Guerra Civil, os principais homens passaram mais tempo na política do que fora dela. A partir da Guerra Civil, o membro típico da elite política passou mais tempo trabalhando fora dela do que nela. As carreiras rigorosamente políticas atingiram o auge na geração de 1801-25, com 65% do total da vida útil passados na política. As outras atividades atingiram o auge na Era Progressista, 1901-21: nesse período, os profissionais e reformadores parecem ter passado muito de leve pelas altas posições políticas — 72% do tempo funcional dessa geração foram tomados pelas atividades não-políticas. Não é possível fazer cálculos semelhantes para os políticos a partir de 1933, pois suas carreiras ainda não estão concluídas.

Todas essas tendências — (I) de começar a elite política no nível nacional, pondo de lado, portanto, os postos estaduais e municipais, (II) não ocupar cargos nos órgãos legislativos nacionais, (III) ter antes uma carreira nomeada do que eleita, e (IV) passar menos parte de sua vida funcional total na política — essas tendências evidenciam o declínio dos postos eletivos na carreira política superior. Significa a "burocratização" da política e o declínio, na cúpula, dos que são políticos profissionais à moda antiga, sendo eleitos consecutivamente para os vários postos da hierarquia política, e conhecendo a política das eleições. Evidenciam, em suma, a ascensão do político não-profissional. Embora esse tipo tenha preponderado em períodos anteriores, foi em nossa época que floresceu, e na administração Eisenhower predominou. Essa administração, na verdade, é em grande parte um círculo íntimo de homens alheios à política que assumiram os principais postos executivos de comando administrativo. É constituída de membros e agentes dos ricos associados e de altos militares, numa aliança difícil com políticos partidários e profissionais selecionados, principalmente do Congresso, cujos interesses e ligações estão espalhados por uma grande variedade de sociedades locais.

2

Um pequeno grupo de homens está hoje incumbido das decisões administrativas tomadas em nome dos Estados Unidos da América. Esses aproximadamente 50 homens do setor executivo do governo incluem o Presidente, o Vice-Presidente e os membros do Gabinete; os chefes dos principais departamentos e divisões, agências e comissões, e os membros do gabinete do Presidente, inclusive o pessoal da Casa Branca.

Apenas três desses membros do diretório político [313] são políticos partidários profissionais, no sentido de terem passado a maior parte de sua vida útil candidatando-se e ocupando postos eletivos; e apenas dois passaram a maioria de suas car-

---

(313) Em maio de 1953. Esses homens e cargos são os seguintes: Presidente Dwight D. Eisenhower; Vice-presidente Richard M. Nixon; O *Gabinete*: Secretário de Estado John Foster Dulles; Secretário do Tesouro George M. Humphrey; Secretário da Defesa Charles Erwin Wilson; Procurador-Geral Herbert Brownell, Jr.; Diretor dos Correios Arthur Sommerfield; Secretário do Interior Douglas McKay; Secretário da Agricultura Ezra Taft Benson; Secretário do Comércio Sinclair Weeks; Secretário do Trabalho Martin P. Durkin; Secretário da Saúde, Educação e Bem-Estar Oveta Culp Hobby.

Subgabinete — Departamentos: Subsecretário de Estado Walter Bedell Smith; Diretor do Grupo de Planificação do Departamento de Estado Robert R. Bowie; Conselheiro do Departamento de Estado Douglas McArthur II; Vice-secretário de Estado H. Freeman Matthews; Assistente do Secretário de Estado para Relações com o Congresso Thurston B. Morton; Subsecretário do Tesouro Marion B. Folsom; Subsecretário da Defesa Roger M. Keyes; Assistente do Secretário da Defesa para Assuntos Legislativos Fred Seaton; Secretário do Exército Robert T. Stevens; Subsecretário do Exército Earl D. Johnson; Secretário da Marinha Robert B. Anderson; Subsecretário da Marinha Charles S. Thomas; Secretário da Força Aérea Harold E. Talbott; Subsecretário da Força Aérea James H. Douglas, Jr.; Vice-procurador Geral William P. Rogers; Diretor do FBI J. Edgar Hoover; Vice-diretor dos Correios Charles R. Hook, Jr.; Subsecretário do Interior Ralph A. Tudor; Subsecretário da Agricultura True D. Morse; Subsecretário do Comércio W. Walter Williams; Subsecretário do Trabalho Lloyd A. Mashburn; Subsecretário da Saúde, Educação e Bem-Estar Nelson A. Rockefeller; Presidente da Comissão de Energia Atômica Lewis Strauss; Presidente da Comissão de Serviço Público Philip Young; Diretor da Agência de Assistência Mútua Harold E. Stassen.

Subgabinete — Escritório Executivo do Presidente: Diretor do Orçamento Joseph M. Dodge; Vice-diretor do Orçamento Percival F. Brundage; Diretor do Escritório de Mobilização da Defesa Arthur S. Fleming; Vice-diretor do Escritório de Mobilização da Defesa Victor E. Cooley; Presidente do Conselho de Consultores Econômicos Arthur F. Burns; Diretor da Agência Central de Informações Allen W. Dulles; Presidente da Junta de Segurança dos Recursos Nacionais Jack Gorrie.

Casa Branca: Assistente do Presidente Sherman Adams; Vice-assistente do Presidente Wilton B. Persons; Secretário do Presidente Thomas E. Stephens; Secretário de Imprensa do Presidente James C. Hagerty; Conselheiro Especial do Presidente Bernard M. Shanley; Assistente Especial do Presidente para Assuntos da Segurança Nacional Robert Cutler; Assistente Es-

reiras como políticos "atrás das cortinas". Apenas nove passaram sua carreira dentro da hierarquia governamental — e três deles, na militar; quatro como servidores públicos do governo civil; e dois numa série de postos de nomeação não-ligados diretamente ao sistema de serviço público. Assim, um total de apenas 14 (cerca de um quarto) desses 53 dirigentes executivos são, por força de sua carreira, profissionais da administração governamental ou da política partidária.

Os restantes três quartos são homens não-ligados diretamente à política. Vez por outra, vários deles foram eleitos para cargos políticos, e alguns participaram, em curtos períodos, do serviço governamental, mas a maior parte de sua carreira se fez fora do governo e da política. A maioria desses não-profissionais da política — 30 entre 39, na realidade — estão intimamente ligados, financeira ou profissionalmente, ou ambos, ao mundo das empresas, e constituem pouco mais da metade desse grupo de dirigentes políticos. Os demais têm atuado em vários outros setores "profissionais"

As três mais importantes posições no país, no que se relaciona com sua influência sobre a política governamental (secretarias de Estado, do Tesouro e da Defesa) são ocupadas pelo representante nova-iorquino de uma grande firma de advogados que cuida dos assuntos internacionais de Morgan e Rockefeller; por um diretor executivo de uma organização do Centro-Oeste compreendendo mais de 30 empresas; e pelo antigo presidente de uma das três ou quatro maiores empresas e maiores produtoras de equipamento militar dos Estados Unidos.

Há mais quatro representantes dos ricos associados no Gabinete, e mais dois da General Motors; um grande financista, diretor do maior banco da Nova Inglaterra; e um editor milionário do Texas. Os postos de Secretários da Agricultura e do Trabalho são ocupados por não-profissionais da política, deixando apenas um membro do Gabinete que é profissional da política e do governo — o Procurador-Geral, que foi membro

---

pecial do Presidente C. D. Jackson; Assistente Administrativo do Presidente Gabriel S. Hauge; Assistente Administrativo do Presidente Emmet J. Hughes.

Para obter informações sobre esses homens baseei-me principalmente nas biografias publicadas nos vários números mensais de *Current Biography*, nos primeiros meses de 1953. Desejo agradecer ao Sr. Roy Shotland informações preliminares sobre esses homens.

da Assembléia Legislativa do Estado de New York e sócio da firma de advogados Lord, Day & Lord; desde 1942, porém, atuou como orientador político de Dewey e mais tarde de Eisenhower.

Embora o Procurador-Geral e o Vice-Presidente sejam os únicos políticos profissionais, dois outros membros do Gabinete ocuparam postos eletivos nos Estados Unidos, e pelo menos cinco participaram da campanha política de 1952. Nenhum deles é, em qualquer sentido que se possa dar à expressão, servidor público; o Presidente é, entre eles, o único treinado na burocracia (militar) governamental.

No "segundo time" do diretório político do país há um "pequeno Gabinete", cujos membros substituem os do "primeiro time" e que, na realidade, executam a maioria das funções administrativas do governo. Entre os 32 altos dirigentes de agências, departamentos e comissões, 21 são novos no governo; muitos jamais ocuparam postos políticos ou trabalharam para o governo, antes de seus atuais cargos. Seus pais foram, quase todos, grandes homens de negócios; 12 freqüentaram a Liga da Hera e foram homens de negócios, banqueiros ou advogados de grandes empresas, ou sócios de grandes firmas de advogados. Ao contrário dos políticos profissionais, não pertencem a associações ou grupos locais — são, com mais freqüência, sócios de clubes elegantes e *country clubs* exclusivistas. Suas origens, carreiras e ligações os tornam representativos dos ricos associados.

No "segundo time" há um Rockefeller, bem como um antigo conselheiro financeiro dos Rockefeller; são herdeiros do poder familiar e das companhias têxteis, mas trabalham; são banqueiros; há um editor, um diretor de empresa de navegação aérea, e advogados; um representante da filial do sudoeste da maior empresa americana; e outro da General Motors. Há também Allen Dulles, que passou dez anos no serviço diplomático, deixou-o (porque a promoção de posto não lhe oferecia qualquer aumento em seu salário de $ 8.000) para entrar no escritório de advogados de Sullivan & Cromwell (na época em que seu irmão tornou-se o principal sócio) e em seguida voltou a trabalhar para o governo, como seu principal espião. Nesse "segundo time" tá também quatro homens não diretamente ligados ao mundo das empresas.

Apenas sete dos 32 membros do "segundo time" têm experiência da burocracia governamental; apenas 4 possuem alguma experiência de política partidária.

Na complexa organização do governo moderno, a necessidade de um "círculo íntimo" de conselheiros pessoais se tem tornado extremamente importante para o dirigente, especialmente quando deseja ser um inovador. Para criar e realizar sua política, precisa de homens totalmente a seu serviço. As funções específicas que esses homens podem executar é muito variada, mas não importa o que façam ou digam — são o *alter ego* de seu comandante. Esses lugares-tenentes pessoais do poder são agentes fiéis, acima de tudo, do homem a cujo círculo íntimo pertencem. Podem ser profissionais da política ou servidores públicos, mas habitualmente não são nem uma coisa nem outra.

E, não obstante, têm de servir de mediadores entre os políticos partidários do Legislativo e os políticos não-profissionais da administração do Executivo — bem como entre os vários grupos de pressão externos — e de manter as relações públicas com um público desorganizado. Esses homens da Casa Branca, portanto, não ocupam tais postos tanto pelo que representam, mas pelo que podem fazer. São homens de capacidade variada e socialmente semelhantes sob muitos aspectos jovens, oriundos de áreas urbanas, principalmente do Leste, provavelmente freqüentaram os colégios da Liga da Hera.

Dos nove homens-chaves do pessoal da Casa Branca, seis são novos no governo e na política e não são servidores públicos; há um político profissional; um administrador político profissional, e um militar profissional. Os homens que constituem o círculo íntimo do Presidente vêm do círculo de Dewey, de Henry Luce ou dos altos níveis do Pentágono. Com poucas exceções, não são políticos partidários nem políticos burocratas profissionais. [314]

---

(314) Dos 27 homens mencionados nas descrições dos "companheiros" de golfe e bridge de Eisenhower, apenas dois podem ser, rigorosamente, chamados de políticos; há também seu irmão Milton, e Bobby Jones, o antigo campeão de golfe; o presidente de uma das maiores agências de publicidade, e Freeman Gosden, Amos, de "Amos & Andy"; um executivo de relações públicas e um advogado de Washington; dois oficiais do exército reformados e Lucius D. Clay, general do exército reformado, hoje presidente da Continental Can Co.; três homens de negócios identificados apenas como de importância local — do Augusta National Golf Club. Os demais são altos funcionários de várias empresas, de várias indústrias principal-

Como grupo, os homens estranhos à política que ocupam os postos de comando do Executivo e formam seu diretório político são representantes jurídicos, administrativos e financeiros dos ricos associados. São membros de igrejinhas nas quais mostraram a seus superiores ser dignos de confiança em empreendimentos econômicos, militares ou políticos. Pois os executivos de empresas e generais do exército, tal como os políticos profissionais, têm seus "velhos camaradas". Nem o avanço através da burocracia nem a proteção partidária constituem a regra para o político não-profissional. Como na organização particular, a regra é a escolha pelos que já assumiram os postos de comando e pertencem aos mesmos grupos.

3

A ascensão do homem estranho à política no moderno diretório político não é simplesmente mais um aspecto da "burocratização" do Estado. De fato, como no caso da ascendência militar, o problema que o homem estranho à política cria para os teóricos da democracia está, em primeiro lugar, relacionado com a ausência de uma burocracia autêntica. Pois é

---

mente no litoral leste. Estão representadas nos campos de golfe a Continental Can, Young & Rubicam, General Electric, Cities Service Oil Co., Studebaker, Reynolds Tobacco, Coca Cola e Republic Steel. (Ver Fletcher KNEBEL, "Ike's Cronies", *Look*, 1.º de junho de 1954.) Entre junho de 1953 e fevereiro de 1955, Eisenhower ofereceu 38 "jantares só para homens", nos quais "recebeu 294 homens de negócios e industriais, 81 funcionários da administração, 51 diretores de jornais, editores e autores, 30 educadores, 23 líderes republicanos. Outros grupos — agricultores, trabalho, filantropia, esportes — forneceram um menor número de convidados. ("What Goes On at Ike's Dinners", *U. S. News and World Report*, 4 de fevereiro de 1955.)

Theodore Roosevelt observou certa vez sobre suas ligações: "Simplesmente não posso tomar a atitude de respeito para com os ricos, tal como tanta gente faz. Sinto-me satisfeito em mostrar certa cortesia para com Pierpont Morgan ou Andrew Carnegie ou James J. Hill, mas considerá-los como considero o Professor Bury, ou Peary o explorador do Ártico, ou Rhodes, o historiador, seria impossível, mesmo que eu o desejasse, e não desejo." Sobre os companheiros de Eisenhower, um observador arguto, Merriman SMITH, disse: "Seria injusto julgar que ele gosta da companhia dos reis da finança e da indústria apenas devido à sua cotação no mercado. Ele acredita que se um homem subiu até presidente da Ford Motor Company, a diretor dos jornais da Scripps-Howard, a presidente de universidade ou Arcebispo, certamente tem valor, conhece bem seu setor e deve ser interessante e culto." Ao que William LAWRENCE acrescenta: "Essa história de subir na vida vai ser novidade para o jovem Henry Ford ou Jack Howard, que nasceram no alto." (Theodore ROOSEVELT, citado por Matthew JOSEPHSON em *The President-Makers*, N. York, 1940; ver também a crítica que William H. LAWRENCE faz de Merriman SMITH, *Meet Mister Eisenhower*, N. York, 1955, em *The New York Times Book Review*, 10 de abril de 1955, pág. 3).

em parte no lugar desta que a pseudoburocracia dos homens estranhos à política, bem como o regime de proteção partidária, passou a predominar.

Por uma burocracia "autêntica" entendemos uma hierarquia organizada de capacitação e autoridade, dentro da qual todo posto e cargo se limitasse a suas tarefas especializadas. Os que ocupam tais postos não são donos do equipamento necessário para o cumprimento de suas obrigações, e pessoalmente não têm autoridade: a autoridade que desfrutam lhes é atribuída em função dos cargos que ocupam. Seu salário, juntamente com a consideração devida ao posto, é a única remuneração proporcionada.

O burocrata ou servidor público, portanto, é acima de tudo um perito cujo conhecimento e habilidade foram comprovados por um exame de habilitação, e mais tarde em sua carreira, pela experiência. Como homem capacitado, tem acesso a seu posto, e seu progresso no sentido de postos mais altos é regulado por provas de competência mais ou menos formais. Pela aspiração e pelas realizações, está apto a uma carreira, regulamentada segundo o mérito e antiguidade, dentro da hierarquia predeterminada da burocracia. É além disso, um homem disciplinado cuja conduta pode ser facilmente prevista, e que colocará em prática a política adotada, mesmo que seja contra sua vontade, pois suas "opiniões meramente pessoais" estão rigorosamente distinguidas de sua vida, perspectivas e deveres oficiais. Socialmente, o burocrata é formal com seus colegas, já que o funcionamento tranqüilo da hierarquia burocrática exige um equilíbrio adequado entre a boa vontade pessoal e uma distância social compatível com o posto.

Mesmo que seus componentes apenas se aproximem da imagem acima, a burocracia é uma forma de organização humana muito eficiente. Mas esse corpo orgânico é muito difícil de ser desenvolvido, e a tentativa pode resultar facilmente numa máquina barulhenta e desajeitada, tacanha e enredada em processos, ao invés de um instrumento de execução de políticas.

A integridade da burocracia como unidade de governo depende de sobreviver ou não, como corpo orgânico, às mudanças na administração política.

A integridade do burocrata profissional depende de representar ou não a sua conduta oficial, e mesmo a sua pessoa,

os códigos oficiais, principalmente o da neutralidade política. Servirá a uma nova administração política e à sua orientação com a mesma lealdade que serviu à anterior. É êsse o sentido político da burocracia autêntica. Pois o burocrata, como tal, não determina a orientação; proporciona informações importantes para isso, e põe em prática a política que se torna oficial. Com um quadro mais ou menos permanente, com uma hierarquia mais ou menos permanente, a burocracia só deve fidelidade à orientação que lhe for traçada. "Reconhece-se quase universalmente", afirma Herman Finer, "que a interferência com essa neutralidade significa a perda da capacidade técnica para o Estado como um todo, e apenas as mais extremadas minorias da Direita e Esquerda se dispõem a sacrificar a neutralidade pela "purificação" dos serviços". [315]

O governo civil dos Estados Unidos jamais teve, e não tem, uma burocracia autêntica. No sistema de serviço civil estabelecido em 1883, as pessoas nomeadas pelo Presidente e confirmadas pelo Senado não estão sujeitas a um enquadramento. O que constitui o Serviço Público pode modificar-se com as mudanças de administração política. As regras de exames de habilitação podem ser postas de lado pela criação de novas agências sem precedente estabelecidas; os postos podem ficar ou não sujeitos a exame de habilitação segundo seus ocupantes; a ocupação de um posto público pode tornar-se sem sentido pela abolição total de agências governamentais, ou partes destas, não só pelo Congresso mas pelo chefe dessa agência ou pela Direção do Orçamento. [316]

Um observador inglês notou, em fins do século XIX, que "enquanto as nomeações para os postos inferiores eram feitas na base do mérito, as pressões partidárias, em cada mu-

---

(315) Herman Finer, "Civil Service", *Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. III, pág. 522.

(316) Os departamentos do governo civil variam consideravelmente quanto a estarem ou não sujeitos às regulamentações existentes para o serviço público. Alguns — como o Serviço Florestal, o FBI, o Departamento de Padrões, a Comissão Interestadual de Comércio — são altamente profissionalizados. "De modo geral, quanto mais técnica a repartição, mais seguro está seu pessoal contra os políticos ansiosos de empregos". Ver James MacGregor Burns, "Policy and Politics of Patronage", *The New York Times Magazine*, 5 de julho de 1953. A exceção dessa regra é, naturalmente, o Departamento de Estado. Além disso, a promoção no serviço público se deve proceder segundo o mérito, avaliado pelos relatórios. "Esse sistema não impede a preferência pessoal, pois quem vai julgar é ainda um funcionário superior". Finer, *op. cit.*, pág. 521.

dança da administração, colocavam gente inexperiente, favoritos políticos ou pessoais, na cúpula. Isso impedia as promoções e desmoralizava o serviço. Assim, embora a finalidade geral da lei fosse limitar rigorosamente o número de nomeações desse tipo, acabou apenas limitando essas exceções aos altos postos, onde o efeito desmoralizante sobre todo o serviço seria o máximo." [317]

Desde então, a proporção de empregados do Serviço Público aumentou, naturalmente. No fim da administração de Theodore Roosevelt, em 1909, cerca de 60% de todos os funcionários civis federais estavam no serviço público; no começo da administração de Franklin Roosevelt, cerca de 80%. Grande parte da expansão do *New Deal* criou "novas agências lotadas sem exame de habilitação. Em 1936, somente 60% dos empregados civis do governo havia ingressado no serviço público através de exames de habilitação; muitos dos restantes 40% foram nomeados por proteção, e a maioria deles era de entusiastas do *New Deal*". A II Guerra Mundial trouxe nova onda de empregados do governo, que não obtiveram seus lugares através de concursos. Uma vez admitidos, porém, esses funcionários encontraram-se sob proteção do serviço público; quando Truman deixou a presidência em 1953, as nomeações de pelo menos 95% dos empregados civis do Governo foram confirmadas. [318]

Hoje, dos dois milhões aproximadamente de funcionários públicos, [319] talvez uns 1.500 possam ser considerados como "chaves": os diretores de departamentos executivos, subsecretários e secretários-assistentes, os chefes de repartições autônomas e seus assistentes, os chefes dos vários departamentos e

---

(317) *Encyclopedia Britannica*, 11.ª Edição, vol. 6, pág. 414.

(318) Cerca de 88% de todos os funcionários públicos foram nomeados de acordo com os regulamentos do serviço público; cerca de 7% foram protegidos pelo decreto do executivo de 1947, determinando que se o funcionário, depois de ter ocupado cargo público, assumisse uma função a ele estranha, mesmo assim continuaria protegido contra a demissão; outros ainda foram nomeados para postos temporários, alcançando a nova administração. *Time*, 20 de julho de 1953. *Cf.* também BURNS, *op. cit.*, e "On U.S. Jobholders", *The New York Times*, 28 de junho de 1953.

(319) Em 1953 havia 2,1 milhões de funcionários civis, de tempo integral, nos Estados Unidos, e quase 200.000 empregados fora do domínio continental. Cerca de 1,2 milhões desses funcionários civis trabalhavam para o Departamento da Defesa; meio milhão nos Correios. O maior grupo seguinte (178.402) trabalhava na Administração dos Veteranos, seguindo-se o Departamento do Tesouro (85.490) e o Departamento da Agricultura (78.097). *Cf. The World Almanac 1954*, pág. 64.

substitutos, os embaixadores e outros chefes de missões.[320] Profissionalmente, incluem advogados, oficiais da força aérea, economistas, médicos, engenheiros, contadores, peritos em aeronáutica, banqueiros, químicos, jornalistas, diplomatas e soldados. Em conjunto, ocupam os principais postos administrativos, técnicos, militares e profissionais do governo federal.

Em 1948, apenas 32% (502) desses funcionários trabalhavam em repartições qu tinham uma "carreira formal" — como o serviço exterior do Departamento de Estado, a hierarquia militar, certas nomeações no Serviço de Saúde Pública. Os homens que ocupavam tais postos contavam, em média, com 29 anos de serviço; mais da metade tinha diplomas profissionais; um quarto, na verdade, freqüentara Harvard, Colúmbia, Princeton, Yale, MIT, ou Cornell. Representavam a mais elevada camada do serviço público de então.

Dois meses antes das indicações dos candidatos às eleições de 1952, Harold E. Talbott — financista de New York, mais tarde Secretário da Força Aérea, denunciado por utilizar seu cargo em proveito pessoal — contratou uma firma de administração para determinar quais os cargos que a administração republicana devia ocupar para controlar o governo dos Estados Unidos. Poucos dias depois de sua eleição, Eisenhower recebeu uma análise em 14 volumes — inclusive sugestões das qualificações necessárias para ocupar os cargos e os principais problemas a estes afetos — abrangendo entre 250 e 300 altos postos então existentes.[321]

Analistas com maior espírito partidário sabiam que mesmo dentro das leis e decretos existentes, cerca de 2.000 cargos estavam vagos.[322] Proteção é proteção, e a nova administração lançou-se em campo, sem demora, para aumentar o número de empregos.[323] Em abril de 1953, através de um decreto

---

(320) Sobre esses 1.500 "funcionários-chaves", ver o estudo feito por Jerome M. Rosow, *American Men in Government* (Washington, 1949). Os dados aqui apresentados sobre eles foram recolhidos nesse estudo.

(321) Ver *Time*, 12 de janeiro de 1953, pág. 18.

(322) *Business Week*, 27 de setembro de 1952, pág. 84.

(323) "Certos cargos podem ser simplesmente abolidos", escreveu a revista *Fortune*. "Outros homens podem ficar com os títulos, enquanto outras pessoas recebem a autoridade real e o acesso direto ao chefe do departamento. Alguns dos mais notórios ingressos no *Fair Deal* podem ser colocados em programas inócuos, sinecuras. Nos círculos governamentais designa-se essa técnica com a expressão — "deixá-lo secar a vinha, ou mandá-lo para a sala de leitura". Tais métodos são caros. E não obstante é a única forma pela qual a administração Eisenhower poderá conseguir uma equipe

do executivo, Eisenhower cancelou a estabilidade de pelos menos 800 "funcionários de confiança, que orientavam a política" do governo; em junho, fez o mesmo com 54.000 não-veteranos. [324]

O número exato de cargos que os Republicanos isentaram das rotinas de administração do pessoal é difícil de ser apurado com precisão: uma estimativa bem conceituada calcula esse número em 134.000. [325] Mas essa média não foi a única para colocar no serviço público gente dos Republicanos. Sob um sistema de segurança que se baseia na "dúvida razoável" da influência que alguém possa ter sobre os "riscos de segurança", e não sobre a "prova", e que transfere ao acusado a necessidade de provar sua inocência, milhares de outras pessoas foram demitidas ou obrigadas a renunciar ao serviço público. Isso foi particularmente prejudicial ao pessoal experimentado e ao moral do Departamento de Estado, contra o qual esses ataques foram mais numerosos e sistemáticos.

Os detalhes relativos a um momento não são importantes: o fato preponderante é que os Estados Unidos jamais tiveram, e não têm, um serviço público autêntico, no sentido fundamental de uma carreira firme, de uma burocracia independente e realmente acima das pressões partidárias. A longa permanência dos democratas no poder (1933-53) obscureceu um pouco o fato de não terem as leis do serviço público sido capazes de criar uma máquina realmente funcional. A mudança de 1953 revelou, ainda mais, que essas leis apenas dificultam as operações de "proteção", tornando-as mais caras, e também, um pouco "sujas". Pois não há dúvida de que as investigações sobre a lealdade foram usadas para cobrir a substituição de Democratas em que não se podia confiar pelos Republicanos fiéis.

---

de homens de carreira, em que possa confiar. A nova administração terá que atacar o problema de pessoal de duas direções opostas ao mesmo tempo: de um lado, afastando os homens de carreira dos altos postos, quando sua ideologia for reconhecidamente contrária à política republicana; por outro lado, fazer com que o serviço governamental funcione, e para tanto atrair homens de peso — o que parece ser o objetivo mais importante a longo prazo". (Ver o notável e explícito artigo "The Little Oscars and Civil Service", *Fortune*, janeiro de 1953.)

(324) Ver *Time*, 20 de julho de 1953, pág. 14. Não só os homens de carreira que haviam ascendido até postos sem estabilidade, mas também numerosos outros tipos de funcionários, como os faroleiros da Guarda Costeira e os intérpretes de hindi, que "não se enquadram no sistema de mérito regular do serviço público".

(325) BURNS, *op. cit.*, pág. 8.

O homem superior, que talvez se inclinasse por uma carreira profissional no governo, não está disposto, naturalmente, a enfrentar os perigos políticos e a impotência administrativa.

Será impossível atrair gente de capacidade intelectual para uma burocracia autêntica, se o Serviço Público for mantido num estado de apreensão política; isso serve apenas para escolher mediocridades e prepará-las para uma conformidade sem discernimento.

Será impossível atrair pessoal moralmente adequado, enquanto os funcionários públicos tiverem de trabalhar num ambiente de desconfiança universal, paralisados pela suspeita e pelo receio.

E numa sociedade que considera o dinheiro como o melhor indicador de valores, nenhum serviço público realmente independente poderá ser organizado — seja com recrutados da classe média ou da superior — se não proporcionar uma compensação correspondente à oferecida pelos empregos particulares. Aposentadoria e estabilidade não compensam os baixos salários dos funcionários públicos, pois os executivos de empresas, como já vimos, gozam hoje desses privilégios, e muitos outros. O mais alto salário do serviço público em 1954 era apenas $ 14.800 e apenas 1% de todos os empregados federais ganhava mais de $ 9.000 por ano. [326]

O empecilho histórico ao desenvolvimento de uma burocracia administrativa nos Estados Unidos vem sendo o sistema de proteção dos partidos, que como máquinas usam os empregos para dar compensações, tornando impossíveis a disciplina e o recrutamento à base de capacidade. Além disso, como a regulamentação governamental da economia se tornou importante, os cargos públicos têm importância como um elo na carreira comercial ou jurídica feita no mundo das empresas particulares. O funcionário serve durante algum tempo numa repartição ligada à indústria em que pretende ingressar. Especialmente nas repartições que tratam de regulamentações, os cargos públicos são freqüentemente degraus para uma carreira particular, e como organizações essas repartições são postos avançados do mundo das empresas. E há também o sistema de distribuição de cargos pelos partidos, funcionando como uma medida de segurança num ambiente de desconfiança.

---

(326) *Business Week*, 23 de outubro de 1954, pág 192.

Revistas para executivos de empresas e os autores de discursos para os políticos freqüentemente se referem à necessidade de um melhor serviço público. Mas nem os executivos nem os políticos realmente desejam um grupo de administradores peritos, independentes de considerações partidárias, que, pelo preparo e experiência, são depositários do conhecimento necessário para julgar cuidadosamente as conseqüências desta ou daquela política. O sentido político e econômico de um quadro de pessoal desse gênero para o governo responsável é muito claro.

Nas fileiras inferiores da hierarquia estatal, onde os verdadeiros servidores públicos poderiam ser recrutados, não tem havido bastante prestígio ou dinheiro para atrair homens realmente de primeira classe. Nas fileiras superiores, os "estranhos", ou seja, homens de fora da burocracia, foram convocados. Serviram apenas por períodos relativamente curtos e não como numa carreira, não tendo portanto adquirido a neutralidade e o comportamento do servidor público ideal.

Não há uma carreira do serviço público que seja bastante segura, não há um corpo administrativo bastante permanente, para sobreviver a uma mudança da administração política nos Estados Unidos. Nem os políticos partidários nem os burocratas profissionais são hoje os centros executivos de decisão; esses centros estão ocupados pelo diretório político da elite do poder.

XI

A teoria do equilíbrio

NÃO DESEJANDO SER perturbados com as questões morais da economia política, os americanos se apegam à idéia de que o governo é uma espécie de máquina automática, regulada pelo equilíbrio de interesses opostos. Essa imagem da política é simplesmente uma transferência da imagem oficial da economia: em ambos, o equilíbrio é obtido pela pressão dos muitos interesses, limitados apenas pelas interpretações jurídicas e amorais sobre o que esse tráfego possa comportar.

O ideal do equilíbrio automático atingiu o auge de sua elaboração nos termos econômicos do século XVIII: o mercado é soberano e na economia mágica do pequeno industrial não há centro autoritário. O mesmo ocorre na esfera política: a divisão, o equilíbrio, dos poderes é que predomina, e portanto não há possibilidade de despotismo. "A nação que não adota o equilíbrio dos poderes", escreveu John Adams, "tem de adotar o despotismo. Não há alternativa." [327] Tal como praticado pelos homens do século XVIII o equilíbrio, ou o sistema de controle e compensações, se torna assim o principal mecanismo pelo qual tanto a liberdade política como econômica eram garantidas, e a ausência da tirania assegurada entre as nações soberanas do mundo.

Hoje, a noção de uma economia política automática é mais conhecida como o conservadorismo prático dos grupos contrários ao *New Deal,* na década de 1930. Revestiu-se de atrativo novo — embora totalmente falso — graças ao aterrorizante espetáculo dos Estados totalitários da Alemanha de ontem e da Rússia de hoje. E embora seja irrelevante para a economia po-

---

(327) John ADAMS, *Discourses on Davila,* págs. 92-3.

lítica da América moderna, é a única retórica que predomina generalizadamente entre as elites administrativas do mundo das empresas e do Estado.

1

É muito difícil abandonar o velho modelo do poder como um equilíbrio automático, com sua suposição implícita de uma pluralidade de grupos independentes, relativamente iguais e em oposição. Todas essas suposições estão explícitas, a ponto de de se tornarem uma caricatura inconsciente, nas afirmações recentes sobre "quem governa a América". Segundo David Riesman, por exemplo, durante o meio século passado, houve uma transferência do "poder da hierarquia de uma classe dominante para o poder dispersivo" dos "grupos de veto". Hoje, ninguém manda nada: tudo paira ao sabor das ondas. Acredita Riesman que, "num certo sentido, isso é apenas outra maneira de dizer que a América é um país da classe média... no qual, talvez, o povo dentro em pouco compreenda que não existe mais o "nós" que damos as ordens e os "eles" que não dão; nem um "nós" que não mandamos e um "eles" que mandam, e sim que todos são nós e eles, eles e nós."

"Os chefes perderam o poder, mas os chefiados não o conquistaram", e nesse meio tempo, Riesman leva sua interpretação psicológica do poder e dos poderosos a uma forma extrema, como por exemplo: "se os homens de negócios se sentem fracos e dependentes, *são* fracos e dependentes, a despeito dos recursos materiais que possam controlar".

"... O futuro", portanto, "parece estar nas mãos dos pequenos homens de negócios e profissionais que controlam o Congresso: os corretores de imóveis locais, os advogados, vendedores de carros, empreiteiros, e assim por diante; dos militares que controlam a defesa e, em parte, a política externa; e dos diretores das grandes empresas e seus advogados, dos homens das comissões de finanças e outros conselheiros que decidem sobre os investimentos industriais e influenciam o ritmo de mudança técnica; dos líderes trabalhistas que controlam a produtividade e os votos dos trabalhadores; dos brancos do Alabama e Mississípi, que têm grandes interesses em jogo na política sulista; dos poloneses, italianos, judeus, irlandeses que

se interessam pela política externa, empregos urbanos e pelas organizações étnicas religiosas e culturais; dos editorialistas e romancistas que ajudam a socializar a juventude, irritam e instruem o adulto e divertem os velhos; dos agricultores — eles mesmos divididos em grupos opostos de pecuaristas, cerealistas, leiteiros, algodoeiros etc. — que controlam os departamentos-chaves e comitês e que, como os representantes vivos de nosso passado, controlam grande parte de nossas memórias; dos russos e, em menores proporções, de outras potências estrangeiras que absorvem grande parte de nossa atenção; e assim por diante. O leitor pode completar a lista." [328]

Eis aí realmente algo que corresponde "aos modernos padrões de um automatismo e uma impessoalidade completos". [329] Há, não obstante, certa realidade nesse pluralismo romântico, mesmo num pastiche do poder como o inventado por Riesman: é uma afirmação identificável, porém confusa, dos níveis médios do poder, especialmente das áreas do Congresso e deste propriamente dito. Mas confunde, e na realidade não chega a distinguir entre os níveis superiores, médios e inferiores do poder. De fato, a estratégia desse pluralismo romântico, com sua imagem de um impasse semi-organizado, é bem evidente:

Imaginam-se os grupos interessados, numa espécie de entusiasmo estonteante, whitmaniano, pela variedade. Na verdade, qual o grupo que não pode ser considerado como "grupo de veto"? Não se procura esclarecer a confusão classificando esses grupos, ocupações, camadas, organizações, segundo sua relevância ou mesmo sua organização política. Não se procura ver como podem ligar-se mutuamente, numa estrutura de poder, pois em virtude de sua perspectiva o interesse conservador e romântico se centraliza em vários ambientes, e não em suas ligações dentro da estrutura de poder. E não se considera a possibilidade de qualquer comunhão de interesses entre os altos grupos. Não se ligam esses grupos heterogêneos com as grandes decisões; não se indaga, nem se responde com detalhe, exatamente *o que* os "pequenos negociantes" tiveram a ver com a seqüência de decisões e acontecimentos que levou à II Guerra Mundial. O que tiveram os "agentes de seguro", ou mesmo

---

(328) David Riesman, em colaboração com Reuel Denney e Nathan Glazer, *The Lonely Crowd* (Yale University Press, 1950).

(329) George Graham, *Morals in American Politics* (N. York, 1952).

o Congresso, com a decisão de fazer ou não fazer, lançar ou não lançar, o modelo inicial da nova arma? Além disso, levam-se a sério as declarações feitas pelos estadistas de todos os grupos, camadas e blocos apenas com finalidades de relações públicas, confundindo-se assim o constrangimento psicológico com as realidades do poder e da política. Enquanto o poder não é cruamente demonstrado, não o consideram poder. E não se levam em conta as dificuldades que o sigilo, oficial ou não, cria para o observador.

Em suma, permite-se que uma perspectiva confusa confunda o que se vê, e como observador e como intérprete, tem-se o cuidado de permanecer nos níveis de descrição mais concretos possíveis, definindo o real em termos de detalhes.

A teoria do equilíbrio de poder, como observou Irving Howe, é uma interpretação com enfoque estreito da política americana. [330] Com ela é possível explicar as alianças temporárias dentro de um ou outro partido. Também é estreito em relação ao tempo: quanto mais curto o período de tempo em que se estiver interessado, mais utilizável parece a teoria do equilíbrio de poder. Quando tratamos jornalisticamente e de muito perto com períodos curtos, como uma determinada eleição por exemplo, somos levados freqüentemente por uma multiplicidade de forças e causas. Uma fraqueza permanente da "ciência social" americana, desde que se tornou tão empírica, tem sido a suposição de que a simples enumeração de uma pluralidade de causas é a forma inteligente e científica de compreender a sociedade moderna. É claro que tal não ocorre: trata-se antes de um ecletismo que evita a tarefa real da análise social, que é ir além da simples enumeração de todos os fatos correlacionados, e pesá-los de modo a compreender como se enquadram no conjunto, como formam um modelo daquilo que estamos tentando compreender. [331]

Uma atenção indevida para com os níveis médios do poder obscurece a estrutura deste como um todo, especialmente na cúpula e na base. A política americana, tal como se processa nas discussões, eleições e campanhas, está muito ligada a esses

---

(330) Cf. Irving Howe, "Critics of American Socialism", *New International*, maio-junho de 1952.

(331) Para essa interpretação, cf. Gerth e Mills, *Character and Social Structure* (N. York, 1953).

níveis médios, e freqüentemente apenas a eles. A maioria das notícias "políticas" são notícias e boatos sobre as questões e conflitos dos níveis médios. E na América, o teórico da política é muito freqüentemente apenas um estudante mais sistemático das eleições, de quem votou em quem. Como professor ou como intelectual independente, o analista político está, geralmente, ele próprio, nos níveis médios de poder. Conhece a cúpula apenas pelos mexericos; a base, quando conhece, apenas pela "pesquisa". Mas sente-se à vontade com os líderes do nível médio e, sendo ele próprio um conversador, com suas "conversas".

Comentadores e analistas, dentro e fora das universidades, focalizam assim os níveis médios e seu equilíbrio porque estão mais próximos destes, já que são principalmente da classe média; porque esses níveis proporcionam o conteúdo ostensivo da "política" como fato explícito e noticiado; porque tais opiniões estão de acordo com a lenda do modelo formal de funcionamento de uma democracia; e porque, aceitando-o como bom, especialmente em suas patriotadas habituais, muitos intelectuais podem satisfazer os impulsos políticos que por acaso experimentem.

Quando se diz que existe um "equilíbrio de poder", pode-se entender que nenhum interesse impõe sua vontade, ou seus termos, aos outros; ou que qualquer grupo de interesses pode criar um impasse; ou ainda, que no curso do tempo, primeiro um e depois outro interesse se realiza, numa espécie de substituição simétrica por turnos; ou que todas as políticas são resultados de concessões, que ninguém ganha tudo o que pretende, mas cada qual ganha alguma coisa. Todos esses possíveis sentidos são, de fato, tentativas de descrever o que pode acontecer quando, permanente ou temporariamente, diz-se haver "igualdade na capacidade de negociar". Mas como assinalou Murray Edelman [332] os objetivos pelos quais lutam os interesses refletem o estado normal de esperança e aceitação. Assim, dizer que vários interesses se "equilibram" é avaliar geralmente o *status quo* como satisfatório ou mesmo bom; o ideal esperançoso do equilíbrio freqüentemente se apresenta como a descrição de uma realidade.

---

(332) Murray Edelman, "Government's Balance of Power in Labor-Management Relations", *Labor Law Journal*, janeiro de 1951.

"Equilíbrio de poder" implica uma igualdade de poder, e esta parece no todo justa e mesmo honrosa, mas de fato o que para um homem é equilíbrio honroso para outro é desequilíbrio injusto. Os grupos ascendentes naturalmente se apressam a proclamar um justo equilíbrio de poder e uma verdadeira harmonia de interesses, pois preferem que seu domínio seja ininterrupto e pacífico. Por isso, os homens de grandes negócios condenam os pequenos líderes trabalhistas como "perturbadores da paz" e os consideram empecilhos aos interesses universais da colaboração entre o capital e o trabalho. Da mesma forma, as nações privilegiadas condenam as mais fracas em nome do internacionalismo, defendendo com noções morais o que já foi conquistado pela força contra os que nada têm, e que pretendendo mais tarde a ascensão ou a igualdade, só podem esperar uma modificação do *status quo* pela força.[333]

A noção de que a mudança social se processa por uma troca tolerante, pelas concessões e por uma rede de vetos de um interesse equilibrado pelos vetos de outros supõe que tudo isso ocorre dentro de uma estrutura mais ou menos estável, que não se modifica, que todas as questões estão sujeitas a concessões, e são portanto naturalmente harmoniosas, ou podem vir a ser. Aqueles que lucram pela estrutura geral do *status quo* podem sustentar, com mais facilidade do que os descontentes, opiniões como a mecânica da mudança social. Além disso, "na maioria dos setores... somente um interesse é organizado, ou nenhum deles é, ou alguns dos mais importantes não o são".[334] Nesses casos, falar como David Truman,[335] de "interesses desorganizados" é apenas usar outra expressão para o que se denominava "o público", e que mais adiante examinaremos.

Os "grupos de pressão" importantes, especialmente dos negócios rurais e urbanos, foram incorporados ao pessoal e departamentos governamentais, tanto legislativos como executivos, ou se tornaram instrumentos de grupos pequenos e poderosos, que por vezes incluem os líderes nominais desses grupos maiores, mas freqüentemente não. Esses fatos vão além da

---

(333) Ver E. H. CARR, *The Twenty Years' Crisis* (Londres, 1949), págs. 82-3.

(334) EDELMAN, *op. cit.*, pág. 32.

(335) Cf. David B. TRUMAN, *The Governmental Processes* (N. York 1951), págs. 506 e segs.

centralização dos grupos voluntários e a usurpação do poder dos membros apáticos por executivos profissionais. Compreendem, por exemplo, o uso da Associação Nacional de Industriais pelos grupos dominantes para revelar aos pequenos negócios que seus interesses são idênticos aos dos grandes negócios, e em seguida focalizar o poder da economia como um todo numa pressão política. Do ponto de vista desses altos círculos, a "associação voluntária", o "grupo de pressão", se torna uma característica importante dos programas de relações públicas. As várias empresas comandadas pelos membros individuais desses grupos são, elas mesmas, instrumentos de comando, relações públicas e pressão, mas é com freqüência mais interessante usar as empresas menos abertamente, como bases do poder, e fazer das várias associações nacionais seus ramos de operação conjunta. As associações são mais organizações operacionais, com limites de poder impostos pelos que as utilizam, do que árbitros finais de ação ou inação.[336]

"Controles e contrapesos" devem, portanto, ser entendidos como uma alternativa de "dividir para reinar", e como modo de impedir a expressão mais direta das aspirações populares. Pois a teoria do equilíbrio freqüentemente repousa sobre a idéia moral de uma harmonia natural de interesses, em termos da qual a ambição e a inflexibilidade se reconciliam com a justiça e o progresso. Uma vez estabelecida a estrutura básica da economia política americana, e enquanto se pôde supor tacitamente que os mercados se expandiriam indefinidamente, a harmonia de interesses pôde servir como a ideologia dos grupos dominantes, fazendo com que seus interesses parecessem idênticos aos da comunidade no todo. Enquanto predominar essa doutrina, qualquer grupo inferior que começa a lutar pode parecer desarmonioso, perturbador do interesse comum. "A doutrina da harmonia de interesses", observou E. H. Carr, "serve assim como um recurso moral engenhoso, invocado com perfeita sinceridade pelos grupos privilegiados para justificar e manter sua posição dominante".[337]

---

(336) Ver Floyd HUNTER, "Structures of Power and Education", *Conference Report: Studying the University's Community* (N. Orleans, 1954), para a composição desses grupos numa única cidade, e notas preliminares sobre seu livro abrangendo todo o cenário nacional, a ser publicado.

(337) E. H. CARR, *op. cit.*, pág. 80.

2

O principal foco da teoria do equilíbrio é o Congresso dos Estados Unidos, e seus agentes principais são os congressistas. No entanto, como tipos sociais, esses 96 senadores e 435 deputados não são representativos do grosso dos cidadãos. Representam aqueles que tiveram êxito em atividades econômicas e profissionais, apenas. Homens mais velhos, são das camadas privilegiadas, brancos, americanos natos de pais americanos, protestantes. São formados em cursos superiores e ocupam solidamente posições de classe média superior, pelo menos, no que se relaciona com renda e *status* social. Em média, não conhecem o trabalho assalariado de condição inferior. São, em suma, da velha e nova classes superiores da sociedade local. [338]

Alguns membros do Congresso são milionários, outros têm de correr listas pelas áreas rurais para levantar o dinheiro das despesas. Estas são pesadas e freqüentemente implicam a manutenção de duas residências, de viagens entre elas, das exi-

---

(338) Hoje em dia, o senador típico é formado, tem cerca de 57 anos — embora no 83.º Congresso (1954) um deles tivesse 86 anos. O deputado típico também faz parte dos menos de 10% da população que têm diploma, tem 52 anos — embora um deles contasse apenas 26 no último Congresso. Quase todos os senadores e deputados ocuparam postos locais e estaduais, e cerca da metade deles é de veteranos de uma das guerras. Quase todos trabalharam em atividades não-políticas, habitualmente incluídas nos 15% superiores da hierarquia das ocupações: no Congresso de 1949-51, por exemplo, 69% dos senadores e deputados eram profissionais liberais, e outros 24% do Senado e 22% da Câmara eram homens de negócios ou administradores. Não há trabalhadores assalariados, nem funcionários modestos, nem trabalhadores agrícolas no Senado, e apenas um ou dois na Câmara. (Sobre os membros do 83.º Congresso, ver Cabell Phillips, "A Profile of Congress", *The New York Times Magazine*, 10 de janeiro de 1954. Sobre os membros do Congresso de 1949-51, ver Donald R. Matthews, *The Social Background of Political Decision Makers* (N. York, 1954); ver também Madge M. McKinney, "The Personnel of the Seventy-seventh Congress", *The American Political Science Review*, vol. XXXVI, 1942.)

Sua principal profissão é, naturalmente, a advocacia — que apenas 0,1% dos que trabalham nos Estados Unidos adota, mas que quase 65% dos senadores e deputados praticam. Isso é fácil de compreender. A habilidade verbal do advogado não é diferente daquela que os políticos necessitam — ambas implicam as negociações, discussões e conselhos aos que tomam decisões na política e nos negócios. Os advogados freqüentemente verificam que, ganhando ou perdendo, a política lhes é profissionalmente útil, dando-lhes publicidade. Além disso, o exercício particular da advocacia pode ser feito facilmente em qualquer lugar, pois é praticamente levado dentro da pasta. Assim, o advogado, como político, tem sempre alguma coisa para que se voltar, caso não seja reeleito, ou alguma coisa em que se apoiar, se desejar, quando eleito. De fato, para alguns advogados, um mandato político ou dois, são considerados apenas como um degrau para um círculo

gências de uma vida social quase sempre intensa, e do custo cada vez maior da eleição e da conservação do cargo. Uma outra renda além de seus subsídios é hoje quase indispensável para o congressista e, de fato, quatro em cada cinco deputados e dois em cada três senadores de 1952 tinham outras rendas, provenientes "de negócios ou profissão liberal, que ainda mantêm em suas cidades, ou de investimentos. Os homens econômicamente ricos e independentes se estão tornando cada vez mais comuns no Capitólio... Para os que não dispõem de recursos particulares a vida de membro do Congresso pode levar ao desespero".[339] "Se a lei federal realmente pretendesse o

---

mais amplo de clientes, em Washington ou em sua cidade. A prática da advocacia freqüentemente lhe permite ingressar na política sem muito risco e alguma possibilidade de vantagem, em relação a uma fonte de renda principal, independente dos caprichos do eleitorado. (MATTHEWS, *op. cit.*; também MILLS, *White Collar* (N. York, 1951).

A maioria dos membros do Congresso nos últimos 15 anos — e provavelmente por muito mais — teve origem nas mesmas ocupações que seguiram na última década. Entre 90 e 95% deles são filhos de profissionais liberais ou homens de negócios ou agricultores — embora na época aproximada de seu nascimento, 1890, apenas 37% da força de trabalho pertencessem a essas camadas, e nem todos fossem casados e com filhos. (MATTHEWS, *op. cit.*)

No último meio século não houve negros no Senado e, em qualquer momento, não houve mais de dois na Câmara — embora os negros constituam cerca de 10% da população americana. Desde 1845, a percentagem de estrangeiros natos no Senado não excedeu jamais a 8%, e foi sempre muito menor do que a margem de estrangeiros na população como um todo — menos de metade, por exemplo, em 1949-51. Além disso, tanto a primeira como a segunda geração de congressistas têm suas origens principalmente em estirpes mais antigas, descendentes de imigrantes do norte e oeste da Europa, e não dos imigrantes mais recentes, do sul e leste. As seitas protestantes de mais prestígio (episcopais, presbiterianos, unitários e congresionais) têm entre os congressistas duas vezes mais adeptos do que entre a população em geral, proporcionalmente. Protestantes de nível médio (metodistas e batistas) estão no Congresso em proporção aproximada com a população em geral, mas católicos e judeus são menos numerosos: os católicos no 81.º Congresso, por exemplo, tinham 16% da Câmara e 12% do Senado, quando sua proporção geral na população é de 34% (dados de 1950).

(339) Desde o término da II Guerra Mundial até 1955, os membros do Congresso receberam $ 15.000 anualmente, inclusive uma ajuda de custo de $ 2.500 livres de impostos; mas a renda média — incluindo investimentos, negócios e profissões, bem como trabalhos escritos e conferências — de um membro da Câmara em 1952 foi de cêrca de $ 22.000; do Senado, de $ 47.000. A partir de 1.º de março de 1955, o salário anual dos membros do Congresso foi aumentado para $ 22.500.

A citação no texto é de Cabell PHILLIPS, "The High Cost of our Low-Paid Congress", *The New York Times Magazine*, 24 de fevereiro de 1952; F. D. Roosevelt disse mesmo sobre os cargos políticos em geral, que "a pessoa devia ter dinheiro bastante e bem investido para não se preocupar quando perdesse o posto... ou ter ligações comerciais, uma profissão ou emprego ao qual pudesse voltar de tempos em tempos". Num artigo de revista de 1932, reproduzido por Harold F. GOSNELL, *Champion Campaigner: Franklin D. Roosevelt* (N. York, 1952); cf. também George B. GALLOWAY, *The Legislative Process in Congress* (N. York, 1953).

Sobre a renda total dos membros do Congresso em 1952, ver PHILLIPS, *op. cit.*, e sobre a elevação dos salários anuais dos congressistas, em 1955, ver "Congress Take-Home", *The New York Times*, 6 de março de 1955.

que parece pretender, quanto ao uso do dinheiro nas campanhas eleitorais", observou Robert Bendiner, "a maioria dos políticos acabaria em Leavenworth e não em Washington". [340]

A carreira política já não atrai o mesmo grupo de homens capazes que atraía no passado. Do ponto de vista financeiro, o advogado esperto, que faz facilmente de $ 25.000 a $ 50.000 por ano, não se dispõe a trocar essa renda pelos perigos da posição de congressista: e, sem dúvida com exceções, quando não é rico, o mais provável é que o candidato ao Congresso seja procurador do condado, juiz local, ou prefeito — cujos salários são ainda menores que dos congressistas. Muitos observadores, dentro e fora do Congresso, concordam que este decaiu na consideração do público nos últimos 50 anos e que, mesmo em seus municípios e estados, os congressistas já não são as figuras importantes de outrora. [341] Quantas pessoas, na verdade, sabem o nome de seu deputado, ou mesmo de seu senador?

Há 50 anos, em seu município ou estado, o congressista em campanha não tinha de concorrer, num mundo de celebridades sintéticas, com os meios de entretenimento e distração em massa. Esperava-se do político um discurso de uma hora, contando o que ocorria no grande mundo, e nos debates não tinha ocasião nem oportunidade de consultar alguém para lhe escrever os discursos. Era, no final das contas, uma das pessoas melhor pagas em sua localidade, onde o consideravam um grande homem. Mas hoje, o político depende dos meios de comunicação em massa, e o acesso a eles é caro. [342] As despesas de

---

(340) Robert BENDINER, "Spotlight on a Giant Hoax", *The Progressive*, junho de 1955. [N. do T.: Leavenworth, Penitenciária Federal próxima à cidade do mesmo nome.]

(341) Ver, por exemplo, Martin DIES, "The Truth About Congressmen", *Saturday Evening Post*, 30 de outubro de 1954.

(342) Um congressista veterano contou que em 1930 podia fazer uma campanha por $ 7.500; hoje custa-lhe de $ 25.000 a $ 50.000, e no Senado, poderia ser muito mais. John F. Kennedy (filho do multimilionário Joseph P. Kennedy) gastou $ 15.866 em sua campanha de 1952 para o Senado, no Estado de Massachusetts. Mas os "comitês para sua candidatura, custeados pelas indústrias do calçado, pesca e outras do Estado, gastaram $ 217.995". (Ver Martin DIES, *op. cit.*; sobre Kennedy, ver *The New York Times*, 1.º de dezembro de 1952, pág. 16). Na sua campanha de 1952, o finado senador pelo Michigan, "Blair Moody e vários comitês trabalhando para ele levantaram $ 98.940. O relatório de despesas pessoal do senador foi de $ 37.224, ao passo que o Comitê do Condado de Wayne gastou em sua campanha $ 36.224". Em todas as campanhas de 1952 os Republicanos do Estado de New York gastaram $ 227.290 com a agência de publicidade Batten, Barton, Dustine e Osborne, e mais $ 20.844 com outras agências". (*Loc. cit.*).

uma campanha moderna prendem o congressista, quando não é pessoalmente rico, às fontes de contribuições que lhes são necessárias, e que habitualmente consideram tais contribuições como um investimento do qual esperam recompensas.

Como advogados ocasionais e políticos partidários que têm de enfrentar eleições, os políticos profissionais cultivam muitos grupos e tipos de pessoas diferentes em suas localidades. São grandes "participantes" de organizações sociais, comerciais e fraternais, pertencendo aos maçons, aos Alces e à Legião Americana. Em seus mandatos, os congressistas têm contato com grupos organizados, que os apóiam e aprovam sua atitude em relação aos interesses e programas que defendem. É nessa área municipal que os grupos de aproveitadores, que trocam votos por favores, agem mais abertamente. Os políticos são cercados pelas exigências e solicitações de tais grupos, grandes e pequenos, locais e nacionais. Como corretores do poder, eles têm de fazer concessões num interesse em benefício de outro, e, nesse processo, acabam com freqüência comprometidos, sem uma linha política firme.

A maioria dos políticos profissionais representa uma variedade de interesses locais astutamente equilibrada, e a reduzida liberdade de ação que têm nas decisões políticas vem precisamente desse fato: se tiverem sorte, poderão manobrar com esses interesses locais, jogando-os uns contra os outros; muito mais freqüentemente, porém, adotam uma atitude equívoca para evitar qualquer decisão. Protegendo os interesses de seu domínio eleitoral, o congressista é atencioso e leal para com seu município ou região soberana. De fato, seu paroquialismo é, em certos casos, tão intenso que como candidato local pode mesmo reunir para exibição local uma coleção de velhos ataques contra ele, transformando com isso sua campanha numa cruzada da localidade contra os estranhos nacionais. [343]

Dentro do Congresso, e em seu eleitorado, o político encontra uma confusão de interesses; verifica também que o poder

---

(343) Há 50 anos o senador, mesmo que fosse "representante das ferrovias", era um verdadeiro patriarca em comparação com o deputado, já que era responsável por interesses bastante poderosos para influir decisivamente na legislatura estadual que o elegia. Mas, a partir de 1913, o senador eleito diretamente também tem de manobrar em meio a uma multiplicidade de interesses que freqüentemente fragmentam a atenção e comprometem a política do deputado. Sobre o paroquialismo do político profissional, em geral, ver James MacGregor BURN, *Congress on Trial: The Legislative Process and the Administrative State* (N. York, 1949).

está organizado segundo o partido e a antiguidade. O poder do Congresso se centraliza nas comissões; o poder destas está freqüentemente nas mãos de seu presidente, que chega a esse posto por antiguidade. Assim, a oportunidade que o político tem de atingir a uma posição de poder dentro do Congresso se baseia em sua capacidade de conservar o mandato por um período longo e ininterrupto, e para isso não lhe é possível contrariar os elementos importantes de seu eleitorado. Adaptação flexível a esses interesses variados e aos seus programas, a agilidade de pôr em prática várias linhas políticas, por vezes antagônicas, mas sem perder as aparências, é o seu objetivo. Portanto, por um processo mecânico de seleção, os "soldados regulares" medíocres, partidários, que por 20 anos ou mais se ancoraram firmemente em suas localidades soberanas muito provavelmente atingirão e continuarão como o centro do poder do Congresso.

Mesmo quando o político se torna presidente — se possível, de uma comissão relacionada com os interesses locais de seu distrito — não procurará desempenhar o papel de estadista nacional. Pois por mais atraente que esse prestígio possa ser, é secundário para a popularidade local: sua responsabilidade não é para com a nação, mas para com os interesses dominantes de sua localidade. Além do mais, a "melhor maquinaria congressional", como disse Stanley High, "não cura o mal do localismo; pode proporcionar membros com mais tempo e maiores facilidades de praticá-lo". [344]

Não obstante, os presidentes das principais comissões são a elite dos membros do Congresso. Em suas mãos estão os poderes-chaves tanto de legislar como de investigar. Podem provocar, pressionar, obstar, ou confundir a legislação; são adeptos dos subterfúgios e dos empecilhos; podem bloquear um projeto da Casa Branca de modo que este jamais chegará ao plenário para debate, e muito menos para votação; e podem dizer ao Presidente o que conquistará ou não conquistará a aprovação do povo em suas zonas eleitorais ou dos colegas sob sua influência no Congresso.

Na primeira e segunda décadas deste século, foram apresentadas apenas algumas leis durante os seis meses da primeira

(344) Stanley High citado por Stephen K. Bailey e Howard D. Samuel, *Congress at Work* (N. York, 1952), pág. 8.

sessão ou nos três meses da segunda. Essas leis foram discutidas durante muito tempo, entre as comissões e o debate no plenário. Este foi de importância e realizou-se perante considerável público. A legislação ocupava a maior parte do tempo e da atenção dos membros do Congresso. Hoje, centenas de leis são examinadas em cada sessão, e como seria impossível para os congressistas ler mesmo todas elas — ou um décimo — passaram a confiar nas comissões que relatam tais projetos. O debate é reduzido, e o que por acaso ocorre, se faz perante uma casa vazia. Os discursos são feitos principalmente para a localidade do deputado, e muitos nem chegam a ser pronunciados, mas simplesmente entregues à Mesa e incluídos na Ata. Enquanto a legislação passa pela linha de montagem, os congressistas estão ocupados em seus escritórios, administrando um pequeno corpo de funcionários que executam encomendas dos eleitores e preparam circulares e cartas a eles endereçados. [345]

Nas campanhas dos políticos profissionais, os problemas nacionais mais prementes não são debatidos, e sim as questões locais, apresentadas de forma maravilhosamente concebida. Nas eleições parlamentares de 1954, por exemplo, nenhuma questão nacional foi claramente apresentada, nem os assuntos locais foram postos em relação com elas. [346] Os *slogans* e ataques pessoais ao caráter, defeitos de personalidade, e contra-ataques

---

(345) Há uma excelente descrição de um dia típico na vida de um grande senador e um deputado importante, em BAILEY e SAMUEL, *op. cit.*

(346) Num estado, a questão da integração racial parecia da maior importância; noutro, um italiano, casado com uma irlandesa, usou os dois nomes para atrair os eleitores. Num estado, a gravação do discurso feito dois antes antes por um candidato, sobre as esposas dos policiais, é que tinha importância; noutro se o candidato havia sido ou não bom, ou excessivamente bom, para sua irmã. Num Estado, as leis sobre o bingo eram importantes, noutro a questão era se o velho, candidato ao Senado, era ou não ainda bastante viril. Num estado importante, acusações com 22 anos de idade sobre se o candidato tivera ou não ligações com uma companhia de navegação que havia comprado um juiz para obter arrendamento de docas foi o caso mais apresentado em caras programações de televisão. Um dos senadores mais distintos afirmou de seu adversário — outro homem distinto e de fortuna — que "era desonesto ou bobo, ou estúpido e trouxa". Outro candidato não agüentou a pressão e confessou que andava contando mentiras a respeito de sua folha de serviços na guerra. E em toda parte, num ambiente de desconfiança, sugeria-se, insinuava-se, asseverava-se, supunha-se que, no final das contas, todos os adversários estavam ligados com espiões comunistas, se é que não estavam recebendo diretamente do polvo soviético. Várias vezes os Democratas combateram a depressão; e várias vezes os Republicanos insistiram em meter Alger Hiss na cadeia. (Para um bom sumário das questões locais na campanha de 1954, ver *Life*, 1.º de novembro de 1954, págs. 30, 20 e 21. O senador que disse todos esses nomes para seu adversário foi Irving Ives citado pelo *The New York Times*, 29 de outubro de 1954, pág. 22.)

e suspeitas foi tudo o que o eleitorado pôde ver ou ouvir, e, como sempre, muitos não prestaram qualquer atenção ao barulho. Cada candidato tentou difamar seu adversário, que por sua vez tentou difamá-lo também. Os candidatos ofendidos pareciam fazer de si mesmos os assuntos de debate, e sob esse aspecto todos eles perderam, praticamente. O eleitorado não viu qualquer questão em debate, e também ele perdeu, embora sem saber. [347]

Como parte da melancólica trivialização da vida pública, a campanha política americana prontamente distrai a atenção do possível debate sobre a política nacional. Mas não devemos supor que há apenas barulho. Há questões, em cada município e estado, questões criadas e vigiadas pelos interesses organizados de importância local. É esta a principal dedução a ser feita do caráter das campanhas:

Não há partidos nacionais a que pertençam os políticos profissionais e que pelo debate focalizem as questões nacionais com clareza, responsabilidade e permanência.

Por definição, o político profissional é um partidário. E, não obstante, os dois partidos políticos dos Estados Unidos não são organizações nacionalmente centralizadas. Como estruturas semifeudais, têm operado pela proteção e outros favores prestados em troca de votos. Os políticos menores trocam os votos de suas zonas por uma partilha maior nos favores e protecionismos. Mas não existe um chefe nacional, e muito menos um líder nacionalmente responsável em nenhum dos dois partidos. Cada um deles é uma constelação de organizações locais curiosa e complicadamente ligadas a vários blocos de interesses. O congressista é geralmente independente dos líderes de seu partido no Congresso, pelo menos no que se relaciona com os fundos das campanhas. Os comitês nacionais de cada um dos principais partidos consistem principalmente de nulidades políticas; pois, já que os partidos são coalizões de organizações locais e estaduais, cada um deles demonstra a unidade nacional, que por acaso tenha, apenas uma vez em cada quatro anos, nas eleições presidenciais. [348] Na base e nos níveis médios, os prin-

---

(347) 60% do eleitorado não refletiam sobre a campanha de 1954. Ver o levantamento de Gallup de 4 de outubro de 1954, relatado em *Business Week*, 30 de outubro de 1954, pág. 29.

(348) Ver BURNS, *op. cit.* Não Norman Thomas, mas Arthur Krock, disse que "a confusão foi tão longe em certos estados e sobre certas ques-

cipais partidos são fortes, ditatoriais mesmos; mas, na cúpula, são muito fracos. Somente o Presidente e o Vice-Presidente, cujo eleitorado é nacional, proporcionam, pelos seus atos e nomeações, a unidade nacional partidária que por acaso exista.

As diferenças entre os dois partidos, no que se relaciona com os assuntos nacionais, são muito reduzidas e se confundem. Cada um deles parece ter 48 partidos, um para cada estado; assim, o político profissional, como membro do Congresso e empenhado numa campanha, não se ocupa das linhas nacionais partidárias, quando estas existem. Não está sujeito a nenhuma disciplina partidária realmente eficiente. Fala apenas em nome de sua localidade, e só lhe interessam as questões nacionais na medida em que atingem sua localidade, os interesses efetivamente organizados ali, e as possibilidades de reeleição. É essa a principal razão pela qual, ao falar de questões nacionais, seu vocabulário político não passa de retórica oca. Arraigado em sua localidade soberana, o político profissional não está na cúpula do poder político nacional: pertence aos níveis médios, e para estes vive.

3

Uma proporção cada vez maior das questões fundamentais não é submetida à decisão do Congresso, ou de suas comissões mais poderosas, e muito menos ao debate, perante o eleitorado, nas campanhas. A entrada dos Estados Unidos na II Guerra Mundial, por exemplo, foi decidida sem a audiência do Congresso, e jamais constituiu uma questão claramente debatida na discussão pública. Com o poder de emergência do Executivo, o Presidente, de forma praticamente ditatorial, pode tomar decisões de guerra, posteriormente apresentadas ao Congresso como fato consumado. "Acordos do Executivo" têm a força de tratados, mas não necessitam de ratificação pelo Senado: a transação dos destróieres com a Grã-Bretanha e a colocação de tropas na Europa sob a OTAN, tão acerbamente com-

---

tões nacionais que os eleitores têm grande dificuldade em encontrar a linha divisória entre os dois partidos... uma razão é... que as administrações e plataformas dos principais partidos consideram como posições nacionais coisas que nada têm de nacionais, na verdade... porque em grandes regiões do país membros do mesmo partido se opõem a essa posição da maioria nacional". *The New York Times*, 15 de junho de 1954.

batida pelo Senador Taft, são exemplos claros desse fato. E no caso de Formosa, nas decisões da primavera de 1955, o Congresso simplesmente abdicou do debate dos fatos em questão e das decisões, vizinhas da guerra, tomadas pelo Executivo.

Quando assuntos fundamentais são submetidos à discussão no Congresso, o mais provável é que sejam estruturados de forma a limitar sua consideração, e mesmo acabar num impasse, ao invés de serem solucionados. Pois sem partidos responsáveis e centralizados, é difícil formar maioria no Congresso; e com o sistema de antiguidade, os regimentos, a possibilidade de obstrução, a falta de informações e de conhecimentos, o Congresso facilmente se transforma num labirinto legislativo. Não é de surpreender que ele deseje, com freqüência, uma iniciativa firme do Presidente nos assuntos não-locais, e que, nas situações consideradas como emergências, os poderes são prontamente entregues ao Executivo, para romper o impasse semi-organizado. Realmente, certos observadores acreditam que "a abdicação e obstrução congressional, e não a usurpação presidencial, têm sido a causa principal da transferência do poder ao Executivo". [349]

Entre os políticos profissionais há também, decerto, denominadores comuns de disposições e interesses, ligados às suas origens, carreiras e associações homogêneas; e há, decerto, uma retórica comum, na qual sua mentalidade fica freqüentemente presa. Visando aos seus vários interesses paroquiais, os congressistas por vezes chegam a uma coincidência de propósitos que é de importância nacional. Estes, porém, dificilmente se tornam explícitos. Mas os muitos pequenos problemas decididos pelos interesses locais, pela negociação, pelas compensações, têm resultados nacionais não-previstos pelos agentes locais que acabam por determiná-los. Assim, são criadas por vezes certas leis, quando se rompe o impasse, à revelia dos legisladores interessados. Pois o Congresso é o centro principal dos níveis médios do poder, e é nestes que as restrições aos excessos do poder administrativo se exercem.

Os verdadeiros interesses efetivos são os defendidos e protegidos abertamente por cada deputado e senador. São os interesses paroquiais das sociedades locais de cada distrito e

(349) Burns, *op. cit.*, pág. 181. Cf. também págs. 123, 124, 182.

estado. Ao se tornarem representados pelo senador ou deputado, eles são compensados e equilibrados por outros interesses também paroquiais. A preocupação primordial do congressista é o favor que possa fazer a um interesse, sem prejudicar os outros interesses que tem de equilibrar.

Não é necessário aos grupos de pressão "comprar" os políticos do Congresso. De fato os politiqueiros que solicitam favores, quando discretos, podem parecer honestos, ao passo que os congressistas podem parecer politiqueiros disfarçados. Não é necessário aos membros da sociedade local corromper o político profissional para assegurar seus interesses. Pela seleção social e pelo preparo político, ele pertence aos grupos-chaves de seu distrito e estado.[350] Os congressistas são antes os pressionadores visíveis dentro do governo do que vítimas de pressões invisíveis vindas da periferia. Há 50 anos, a conhecida imagem feita pelo baixo jornalismo, de um senador corrompido pelo dinheiro, ocorria com freqüência,[351] e o dinheiro ainda é um fator na política. Mas o dinheiro que tem importância hoje é usado principalmente para financiar as eleições, e não para pagar diretamente aos políticos seus votos e favores.

Quando sabemos que, antes de ingressar na política, um dos seis dos mais poderosos legisladores, e presidente da Comissão de Orçamento, se destacou organizando e promovendo Câmaras de Comércio em várias cidades médias da nação, "sem um centavo de ajuda federal", podemos compreender facilmente por que combateu a ampliação da lei dos lucros excessivos, sem que se pudêsse identificar qualquer pressão, por trás das cortinas, sobre a sua atitude.[352] Daniel Reed, de 78 anos, é um homem de caráter puritano e princípios inflexíveis, mas os princípios vêm do caráter, ao mesmo tempo que o fortalecem, e o caráter é produto de toda uma carreira. Além disso, como observou recentemente um membro do Congresso, "chega um momento na vida de todo congressista em que ele tem de elevar-se acima dos princípios".[353] Como agente político, o congressista é parte do equilíbrio baseado em concessões, predo-

---

(350) Cf. *ibid.*

(351) Ver David G. PHILLIPS, *The Treason of the Senate* (1906).

(352) Ver John D. MORRIS, "The Ways and Means of Dan Reed", *The New York Times Magazine*, 5 de julho de 1953.

(353) Membro anônimo do Congresso, citado por DIES, *op. cit.*, pág. 141.

minante nas sociedades locais, bem como num ou noutro dos partidos nacionalmente irresponsáveis. Em conseqüência, é colhido no impasse semi-organizado dos níveis médios do poder nacional.

O poder político ampliou-se e passou a ser mais decisivo, mas não o poder do político profissional no Congresso. A força considerável que continua nas mãos de alguns congressistas é hoje dividida com alguns outros atores políticos: há o controle da legislação, centralizado nos presidentes de comissões, mas sujeito, cada vez mais, a modificações decisivas pela administração. Há o poder de investigar, arma positiva e negativa, que exige, porém, a colaboração de agências de informações e investigações, públicas e particulares, e cada vez mais se aproxima de graus diversos do que se pode chamar de chantagem e contrachantagem.

Na ausência de diferenças de orientação que tenham importância, entre os maiores partidos, o político profissional partidário tem de *inventar* temas sobre os quais falar. Historicamente, isso provocou a falta de conteúdo habitual das "campanhas retóricas". Mas desde a II Guerra Mundial, os políticos frustrados passaram a adotar amplamente a acusação e a impugnação do caráter — de adversários como de neutros inocentes. Isso se deve, sem dúvida, à exploração do novo fato histórico de que os americanos vivem hoje ao lado de um vizinho militar; mas se deve também à posição do político que põe em prática uma orientação sem conteúdo, uma política de nível médio para a qual as decisões reais, mesmo as relacionadas com o protecionismo, são tomadas pelos níveis mais altos. A caça às manchetes, nesse contexto, com menos protecionismo e sem se comprometer nos grandes assuntos, proporciona a alguns congressistas um êxito temporário, ou pelo menos a atenção pública, na universalização da desconfiança.

Há outra forma de ganhar e exercer o poder, que envolve os políticos profissionais nas ações dos grupos, dentro e entre as repartições mais ou menos burocráticas da administração. Cada vez mais, o político profissional procura conjugar-se com o administrador que chefia um departamento, uma comissão ou uma repartição, a fim de exercer o poder com ele, contra outros administradores e políticos, freqüentemente através de processos radicais. A distinção tradicional entre "legislação",

como elaboração de política, e "administração", como sua realização, desapareceu de ambos os lados.[354]

A participação que o político tem na orientação do Estado moderno se faz menos pelo seu voto contra ou a favor de uma lei do que pela sua participação num grupo que esteja em condições de influenciar os postos de comando da administração executiva, ou pela não-investigação de áreas sensíveis e do interesse de certos grupos.[355] É como membro desses grupos selecionados que o político profissional, representando interesses variados, por vezes se torna importante para as decisões de conseqüências nacionais.

Se a política governamental resulta da interação de interesses de grupo, devemos indagar: que interesses fora do governo são importantes, e que departamentos governamentais servem a esses interesses? Se forem *muitos,* e se chocarem, então evidentemente todos eles perdem força e o departamento em questão ganha uma certa autonomia, ou é neutralizado.[356] No setor legislativo, muitos interesses concorrentes, especialmente os locais, se chocam, freqüentemente, num impasse. Outros, no nível das grandes empresas nacionais, nunca chegam a ser claros, mas o congressista, como criatura política e social, os compreende. Mas num departamento executivo um número de interesses pequenos e coerentes são freqüentemente os que influem, e se instalam dentro do departamento ou anulam sua ação. Assim, as repartições regulamentadoras, como observou John Kenneth Galbraith, "tornam-se, com algumas exceções, um braço da indústria que estão regulamentando, ou a ela ficam servis".[357] A ascendência do Executivo, além do mais, relegou a ação — e a inação — legislativa a um papel secundário na criação da política, ou a submete à vontade do Executivo. Fazer cumprir as leis representa hoje uma orientação política, até a própria legislação é freqüentemente preparada pelos membros do setor executivo do governo.

---

(354) Ver Murray EDELMAN, "Government's Balance of Power in Labor-Management Relations", *op. cit.*; e "Governmental Organization and Policy", *Public Administration Review*, N.º 4, outono de 1952.

(355) Ver o excelente relato sobre a Subcomissão Antimonopólio, da Comissão Judiciária do Senado, incumbida da investigação Dixon-Yates, e da questão da energia, feito por Elizabeth DONAHUE, "The Prosecution Rests", *New Republic*, [illegible] de maio de 1955.

(356) Ver EDELMAN, "Governmental Organization and Public Policy", *op. cit.*

(357) John GALBRAITH, *The Great Crash* (Boston, 1955), pág. 171.

No curso da história americana tem havido várias oscilações entre a liderança presidencial e congressional.[358] A supremacia do Congresso, por exemplo, foi evidente durante o último terço do século XIX. Mas no terço médio do século XX, de que nos ocupamos, o poder do Executivo, com os maiores meios de realizá-lo, é muito superior a qualquer outro período anterior, e não há indícios de que venha a diminuir. A supremacia do Executivo significa a redução do Legislativo aos níveis médios do poder político; significa o declínio do político profissional, pois seu campo de atividades é principalmente a legislatura. E constitui um indício importante do declínio da velha sociedade equilibrada. Pois — na medida em que o equilíbrio antigo não era totalmente automático — era o político, como especialista e intermediário entre as pressões em choque, que o ajustava, obtinha concessões e mantinha a harmonia geral. O político que atendesse melhor ou satisfizesse a uma variedade maior de interesses poderia conseguir mais facilmente o poder e conservá-lo. Mas atualmente esse político profissional foi relegado a uma posição "entre os que estão também presentes", agitados, perturbadores ou úteis para os "de fora", que estão em ascensão, mas sem dispor das chaves da decisão. Pois a velha sociedade onde predominava já não floresce.[359]

4

Atrás da teoria de controles e contrapesos como a forma de decisão política, está a teoria de classe, bem conhecida desde Aristóteles, e firmemente mantida pelos Fundadores da Nação, no século XVIII, e segundo a qual o Estado é, ou deve ser, um sistema de concessões e restrições porque a sociedade é um equilíbrio de classes, sendo seu centro e estabilizador a classe média forte e independente.

A sociedade americana do século XIX era de classe média e nela floresciam numerosas organizações pequenas e de poder relativamente igual. Dentro dessa sociedade em equilíbrio havia

---

(358) Sobre a liderança presidencial ou congressional, ver BURNS, *op. cit.*

(359) *Cf.* Otto KIRCHHEIMER, "Changes in the Structure of Political Compromise", *Studies in Philosophy and Social Science* (N. York, 1941).

uma economia na qual o pequeno empreendedor era o centro, uma política na qual a divisão formal da autoridade era um fato, e uma economia política onde as ordens política e econômica eram totalmente independentes. Se por vezes não era um mundo de pequenos empreendedores, pelo menos era sempre um mundo no qual eles tinham um papel ponderável no equilíbrio do poder. Mas a sociedade em que hoje vivemos consiste de uma economia na qual os pequenos empreendedores foram substituídos nas áreas-chaves por um punhado de empresas centralizadas, com uma organização onde a divisão da autoridade se desequilibrou de modo a deixar supremo o Executivo, ficando o Legislativo relegado aos níveis médios de poder, e o Judiciário, no devido tempo, ao sabor de uma política que ele não inicia. Finalmente, a nova sociedade é, claramente, uma economia política na qual os assuntos políticos e econômicos estão complicada e profundamente ligados.[360]

O pluralismo romântico do ideal jeffersoniano predominou numa sociedade em que talvez quatro quintos da população livre, branca, era, num sentido ou outro, constituída de proprietários independentes. Mas, na época da Guerra Civil, a velha classe média desses proprietários havia começado a declinar, e, numa indústria após outra, unidades econômicas maiores e mais concentradas passaram a ascender. No final da Era Progressista a classe independente de fazendeiros e pequenos homens de negócios lutou politicamente — e perdeu sua grande oportunidade de um papel decisivo no equilíbrio político.[361] A deificação nostálgica de seu passado imaginário já os atraía, e pareciam esperar que ela afastasse a realidade do mundo do século XX.[362] Tais sentimentos brilharam fugazmente outra vez na campanha de La Follette, em 1924, e foram uma das forças da retórica do *New Deal.* Mas dois fatos sobre a classe média e um sobre o trabalho — que se tornara politicamente importante na década de 1930 — tornaram-se decisivos em nossa época:

---

(360) Os que consideram o atual sistema de poder como uma sociedade equilibrada têm de: 1) introduzir nela elementos da sociedade antiga e descentralizada; ou 2) tentar encontrar novo equilíbrio em nível superior, dentro do atual.

(361) Cf. MILLS, *White Collar, op. cit.*

(362) Cf. Kenneth S. LYNN, *The Dream of Success* (Boston, 1955).

I. A classe média independente tornou-se política, e eco nomicamente, dependente da máquina estatal. Sabe-se, por exemplo, que o grupo de politiqueiros de maior êxito nos Estados Unidos é o Bloco Agrícola; * de fato, vem tendo êxito há tanto tempo que é difícil vê-lo como força independente agindo sobre os vários órgãos do governo. Tornou-se quase parte desses órgãos, especialmente o seu ramo no Senado onde, devido ao princípio peculiar de representação geográfica, o grupo é extremamente forte. Ideologicamente, devido à exploração dos mitos jeffersonianos sobre a agricultura como estilo de vida, grandes fazendeiros comerciais, membros de uma indústria, são aceitos como participantes de interesses nacionais que deveriam ser atendidos através de políticas muito especiais, e não como um interesse entre outros. Tal política é da paridade, que sustenta dever o governo garantir a esse setor da iniciativa privada um nível de preço para seus produtos que possibilite aos fazendeiros comerciais desfrutar poder aquisitivo equivalente ao que possuíam nos seus períodos de maior prosperidade, exatamente antes da I Guerra Mundial. Em todos os sentidos da palavra, trata-se sem dúvida de uma "legislação de classe", mas da classe média, e está de tal modo arraigada como fato político no reino do realismo imediatista no qual tais idéias florescem que é considerada apenas como uma boa política.

Fazendeiros bem situados, principais beneficiários do sistema de subsídios, são homens de negócios e, portanto, pensam em si. O roceiro e o rebelde de 1890 foram substituídos pelo homem de negócios rural de 1950. O peso político do fazendeiro ainda é forte, mas sua influência constitui mais uma preocupação do que um elemento decisivo na cúpula política. Os agricultores, é certo, têm seus interesses especiais considerados, mas entre eles não estão incluídas as grandes questões da guerra e da paz, que os homens da política não-profissional enfrentam hoje; as questões da depressão e prosperidade, que lhes são importantes, não constituem o centro de atenção dos políticos não-profissionais.

(*) Bloco no Congresso formado em 1921 pelos representantes dos estados agrícolas, na tentativa de obter legislação favorável para os agricultores. Existe até hoje. (N. do T.)

II. Juntamente com a velha classe média independente, surgiu dentro da sociedade de empresas uma *nova classe média* dependente de empregados de "colarinho branco". De modo geral, nas duas últimas gerações, em proporção às classes médias como um todo, a classe média antiga declinou de 85% para 44%; a nova classe média aumentou de 15 para 56%. Por muitas razões, que procurei deixar claras noutro trabalho — essa classe é menos o centro político de uma sociedade equilibrada do que a retaguarda da tendência dominante no sentido de uma sociedade de massas.[363] Ao contrário do fazendeiro e do pequeno negociante — e do trabalhador assalariado — o empregado de colarinho branco nasceu muito tarde para gozar mesmo de um breve período de autonomia. A posição funcional e a situação social que constituem a sua perspectiva fazem dos empregados assalariados antes a retaguarda do que a vanguarda da mudança histórica. Não estão, politicamente, unidos sob qualquer forma, nem são coerentes. Sua sindicalização, tal como existe, é a sindicalização feita ao sabor da principal tendência decadente da organização do trabalho, e serve para incluí-los como apêndices dos interesses mais recentes que tentam, sem êxito, investir-se do poder do Estado.

A velha classe média agiu, durante certo tempo, como uma base independente de poder; a nova classe média não pode fazê-lo. A liberdade política e a segurança econômica dependem da propriedade independente e em pequena escala, e não do mundo dos empregos da nova classe média. Proprietários dispersos, coordenavam-se economicamente pelos mercados livres e autônomos; os empregos da nova classe média são determinados pela autoridade associada. A classe média dos funcionários não constitui uma base independente de poder: econômicamente, está na mesma situação dos trabalhadores assalariados; politicamente, sua condição é pior, pois não é organizada.

III. Juntamente com a velha classe média — assimilada pela máquina estatal — e a nova classe média — nascida sem forma política independente e evoluída de forma a jamais obtê-la — surgiu na arena política na década de 1930 uma nova força: a do trabalho organizado. Durante um curto período,

---

(363) Cf. MILLS, *op. cit.*, pág. 65 e capítulos 13, 14 e 15.

pareceu que ela se tornaria um bloco independente das empresas e do Estado, mas funcionando sobre e contra eles. Depois de se tornarem independentes do sistema governamental, porém, os sindicatos sofreram um declínio de poder rápido, e hoje têm pouca influência nas grandes decisões nacionais. Os Estados Unidos não têm atualmente líderes trabalhistas que possam influir ponderavelmente nas decisões de importância tomadas pelos políticos não-profissionais encarregados do governo ostensivo.

Vistos de um ângulo especial, os sindicatos se transformaram em organizações que selecionam e formam líderes que, quando obtêm êxito, entram e saem do governo, tal como os diretores de empresas e políticos de ambos os partidos, em meio da elite de poder nacional. Pois uma das funções dos sindicatos — como os movimentos sociais e os partidos políticos — é tentar contribuir para a formação desse diretório. Como homens novos no poder, os líderes trabalhistas entraram tarde na arena nacional. Samuel Gompers foi talvez o primeiro deles, mesmo que temporariamente e em circunstâncias não muito propícias, um membro da elite do poder nacional. Sua tentativa consciente de estabelecer seu lugar dentro dessa elite, e com isso assegurar a participação dos interesses do trabalho nos interesses nacionais, fez dele o protótipo e modelo da carreira do líder trabalhista. Sidney Hillman não foi, decerto, o único homem do trabalho a fazer semelhante carreira durante a década de 1940, mas sua liderança nos primeiros anos de guerra, sua consciência de membro da elite nacional, e o reconhecimento, real e imaginário, que conseguiu dessa condição, assinalaram a entrada — após a grande expansão dos sindicatos durante o *New Deal* — dos líderes trabalhistas na elite política. Com o advento do *Fair Deal* de Truman e com a Grande Cruzada de Eisenhower, nenhum líder do trabalho pode pretender seriamente tornar-se, formalmente ou não, membro desse grupo. A saída quase que imediata de um pequeno líder — Durkin — de seu limitado posto no gabinete revela claramente a situação enfrentada pelos líderes trabalhistas como candidatos a membros, bem como a posição dos sindicatos como um bloco de poder. Muito abaixo dos altos concílios, estão eles localizados nos níveis médios do poder.

Muito do curioso comportamento e manobras dos chefes trabalhistas nas duas últimas décadas se explica pela sua busca

de *status* dentro da elite nacional do poder. Nesse contexto, mostraram-se extremamente sensíveis a demonstrações de prestígio. Sentem que conseguiram atingir a uma posição, e querem os indícios externos do poder. Nas cidades médias e pequenas, os líderes trabalhistas sentam-se hoje ao lado dos dirigentes das Câmaras de Comércio nos movimentos cívicos. No nível nacional, pleiteiam e conseguem postos nas juntas de produção e nas repartições controladoras dos preços.

Suas pretensões de *status* e poder baseiam-se em sua força — não em propriedades, renda, ou nascimento; e o poder, numa situação como a deles, é uma fonte de inquietação, bem como uma base de operações. Ainda não é uma base sólida, contínua, tendo a força do costume, do desejo e do direito. Sua sensibilidade em questões de prestígio, especialmente no cenário nacional, é provocada (1) pela sua origem, e pelo fato de que (2) sua ascensão foi auxiliada pelo governo, e pela atmosfera por este criada na década posterior a 1935. São homens feitos pelo governo, e temem — com razão — ser destruídos pelo governo. Essa situação tensa se deve em parte ao fato de que (3) são simplesmente novos na elite do poder e seus processos, e (4) que sentem uma tensão entre seu público: os membros de seus sindicatos — perante os quais é politicamente perigoso parecer uma "grande figura" ou ligar-se muito aos inimigos tradicionais — e os novos companheiros e novas rotinas de vida, adquiridos com a ascensão.

Muitos observadores confundem a aparência de prestígio dos líderes trabalhistas com *evidência* do poder do trabalho. De certa forma, essa aparência é uma evidência, mas de outra, não. *É* uma evidência do poder quando se baseia e leva ao poder. *Não é,* quando não passa de armadilhas para os líderes, sem resultar em nenhum poder real. Quanto a isso, é bom lembrar que não se trata, aqui, de um problema como o do ovo e a galinha: a galinha é o poder, e vem primeiro; o ovo é o *status.* [864]

---

(364) Como os ricos associados, os líderes trabalhistas, como um todo, não estão totalmente unificados. No entanto, a tendência "do outro lado" de considerar qualquer movimento de uma unidade, num dos lados, em termos do todo, indica claramente que nas opiniões, expectativas e exigências desses homens, eles formam, mesmo involuntariamente, blocos. Vêem-se mutuamente como blocos, e de fato estão interligados de várias formas complexas. Determinados sindicatos podem defender interesses próprios, o que evidencia a falta de unidade do trabalho como um todo. As questões que

Na década de 1930, o trabalho organizado surgia pela primeira vez em escala americana. Não precisava de outro sentido político de direção que não do *slogan*: organizar os desorganizados. Já não é essa a situação, mas o trabalho — sem o mandato da depressão — ainda continua sem direção política e, portanto, econômica. Como pequenos negociantes, seus líderes tentaram seguir o caminho do agricultor. Este foi, no passado, uma fonte de rebeldia — e num passado recente, o trabalho também o foi. Hoje, os grandes fazendeiros se uniram num bloco organizado, entrincheirado dentro do Estado, que pressionam. Apesar de seu antagonismo objetivo e mais intenso ao capitalismo, como sistema de salários, o trabalho luta hoje, sem êxito, para seguir um caminho idêntico.

---

enfrentam, porém, e o contexto em que devem enfrentá-las são, cada vez mais, de âmbito nacional, e portanto devem coordenar a linha do movimento trabalhista com referência a um contexto nacional, sob pena de perda de poder.

O executivo de empresa, como o líder trabalhista, é um homem prático e um oportunista, mas para êle há os meios permanentes, desenvolvidos para outras finalidades e aplicáveis à conduta de seus assuntos políticos ou de questões de capital-trabalho. A empresa representa uma base de operações muito estável; de fato, é mais estável e mais importante para a continuação da organização americana do que a família. O homem que na elite do poder representa a economia pode confiar na empresa, em sua busca de objetivos a curto prazo e de manobras oportunistas. Mas o sindicato freqüentemente está em estado de protesto; está na defensiva, numa sociedade potencial e praticamente hostil. Não proporciona os meios duradouros e já prontos, de que dispõe a elite econômica. Se desejar esses meios, mesmo para seus limitados propósitos, o líder trabalhista tem de construí-los e mantê-los ele mesmo. Além disso, o grande surto organizador da década de 1930 mostrou que os líderes não muito receptivos às exigências dos trabalhadores industriais poderiam perder seu poder. O administrador da empresa, por outro lado, no contexto de sua firma, não é um representante eleito, no mesmo sentido que o líder trabalhista. Seu poder não depende da confiança dos homens que trabalham para ele, e habitualmente não perde o emprego se um sindicato domina sua fábrica. Os adventícios de 1930 não expulsaram os administradores; as responsabilidades destes não são para com os trabalhadores a quem empregam, mas para consigo mesmo e para com os acionistas dispersos.

Essa diferença significa que o poder do líder de negócios é mais contínuo e firme do que o do líder trabalhista: este tem menos segurança em seu posto, se deixar de agradar.

Qualquer que seja a opinião da elite das empresas e da política, parece-me não haver nada, na organização dos *atuais* líderes trabalhistas, como indivíduos e como grupos, que nos leve a acreditar que possam, ou venham, transcender a estratégia da adaptação máxima. Entendo por isso que eles reagem mais do que lideram, e que assim o fazem para conservar e ampliar sua posição, na constelação do poder e das vantagens. Se ocorressem certas coisas, a atual liderança trabalhista, ou parte dela, poderia cair, e em seu lugar poderia surgir outros tipos de líderes; a atual safra de líderes trabalhistas, porém, está bem instalada como uma variável dependente ao sabor da tendência principal, sem nenhuma função na elite do poder. Nem os líderes trabalhistas nem os sindicatos têm possibilidade, na presente conjuntura, de ser "variáveis independentes" no contexto nacional.

5

Na velha sociedade liberal, uma série de compensações e concessões predominava entre os líderes congressistas, o ramo executivo do governo e os vários grupos de pressão. A imagem do poder e da decisão é a imagem de uma sociedade equilibrada onde nenhum grupo é bastante forte para avançar senão um pouco de cada vez, contrabalançado por outras forças e na qual, portanto, não há unidade, e muito menos coordenação, entre os altos círculos. Essa imagem, combinada com a doutrina da opinião pública, é ainda a interpretação oficial do sistema democrático formal de poder, a teoria padrão da maioria dos sociólogos acadêmicos, e a suposição subjacente de grande parte dos cidadãos educados, que não são porta-vozes nem analistas políticos.

Mas assim como as condições históricas se modificam, o sentido e as conseqüências da mecânica do poder também mudam. Nada há de mágico ou eterno no sistema de compensações e restrições. Em época de revolução, o sistema pode ter importância como um controle das massas desorganizadas ou organizadas. Em época de ditaduras rígidas, pode representar o domínio do "dividir para governar". Somente dentro de um Estado já bem equilibrado, que se apóie numa estrutura social equilibrada, as restrições e compensações representam um freio para os governantes.

Os teóricos da política no século XVIII consideravam como unidade de poder o cidadão individualmente, e os economistas clássicos, a pequena firma operada por uma pessoa. Desde então, as unidades de poder, as relações entre elas, e portanto o sentido do sistema de restrições e compensações, se modificaram. A maior difusão de unidades igualmente fortes, que ainda existam, encontra-se nos níveis médios do poder, centralizados nas localidades soberanas, e nos grupos de pressão intermitentes, atingindo seu ponto máximo dentro do Congresso. Devemos, portanto, rever e redistribuir o conceito, que herdamos, de uma enorme variedade de interesses, pois, quando examinamos mais de perto e por períodos mais demorados, verificamos que esses interesses de nível médio se ocupam apenas de sua área particular, e freqüentemente não dispõem de importância política decisiva, embora muitos tenham um

enorme valor prejudicial ao bem-estar geral. Acima dessa pluralidade de interesses, as unidades de poder — econômico, político e militar — que importam em qualquer equilíbrio, são poucas em número, e pesam muito mais do que os grupos dispersos pelos níveis médio e inferior da estrutura do poder.

Os que ainda acreditam refletir o sistema de poder uma sociedade equilibrada, confundem quase sempre a era presente com as épocas anteriores da história americana, e confundem os níveis superior e inferior do presente sistema com seus níveis médios. Ao se generalizar num modelo do sistema de poder, a teoria do equilíbrio passa a ser historicamente não-específica, quando, como modelo, devia ser especificamente aplicável a certas fases apenas da evolução dos Estados Unidos — notadamente o período jacksoniano e, em circunstâncias completamente diferentes, ao princípio e meados do *New Deal.*

A idéia de que o sistema de poder é uma sociedade equilibrada também supõe serem as unidades em equilíbrio independentes entre si, pois se o capital e o trabalho, ou o capital e o governo, por exemplo, não forem independentes um do outro, não poderão ser considerados como elementos de um equilíbrio livre e aberto. Mas como já vimos, os grandes interesses freqüentemente competem menos entre si, no esforço de promover seus vários interesses, do que coincidem em muitos pontos e, na realidade, se unem sob o manto do governo. As unidades do poder político e econômico não só se tornam maiores e mais centralizadas como passam a coincidir em seus interesses e a celebrar alianças explícitas e tácitas.

O governo americano hoje não é apenas uma moldura dentro da qual as pressões concorrentes lutam pelas posições e fazem política. Embora isso ocorra em parte, o governo tem certos interesses representados dentro dele, em sua estrutura hierárquica, e alguns deles se impõem a outros. Não há um poder contrabalançador eficiente contra a coalizão dos homens de grandes negócios — que, como políticos não-profissionais, ocupam hoje os postos de comando — e os militares em ascensão — que falam hoje com voz grave nos altos conselhos. Os que têm realmente poder na América, hoje, não são apenas intermediários dele, solucionadores de conflitos e harmonizadores de interesses vários e em choque — representam, e na verdade personificam, interesses e políticas nacionais perfeitamente específicos.

Embora os políticos profissionais partidários possam, ainda por vezes, funcionar como intermediários do poder, harmonizadores de interesses, negociadores de questões, já não estão na cúpula do Estado, nem no alto do sistema de poder como um todo.

A idéia de que o sistema de poder é uma sociedade em equilíbrio nos leva a supor que o Estado seja uma máscara visível para forças autônomas, mas na realidade a capacidade de decisão está agora firmemente assentada sobre o Estado. O velho politiqueiro, visível ou não, é hoje o governo visível. A "governamentalização das pressões" ocorreu tanto no Legislativo como no Executivo, e entre eles. A burocracia executiva se torna não só o centro de poder mas também a arena dentro da qual e em termos da qual todos os conflitos de poder são resolvidos, ou negam-se soluções a eles. A administração substitui a política eleitoreira; as manobras dos grupos substituem os choques dos partidos.

A revolta agrária de 1890, a revolta dos pequenos comerciantes, que tem sido mais ou menos intermitente desde a década de 1880, a revolta trabalhista de 1930 — todas falharam e todas tiveram êxito. Falharam como movimentos autônomos da pequena propriedade ou do trabalhador organizado, que poderiam neutralizar o poder dos ricos associados, e falharam como um terceiro partido político autônomo. Mas tiveram êxito, em proporções variadas, como interesses representados dentro do Estado que se estendeu, e como interesses paroquiais firmados nos vários distritos e estados, quando não entram em choque com interesses maiores. São características bem estabelecidas dos níveis médios do poder equilibrado.

Entre a pluralidade dessas forças médias, de fato, estão todas as camadas e interesses que no curso da história americana foram derrotados em suas tentativas de chegar ao alto do poder, ou que nunca tiveram tal pretensão. Incluem: a pequena propriedade rural, a pequena propriedade urbana, os sindicatos de trabalhadores assalariados, todos os consumidores, e todos os principais grupos de funcionários de colarinho branco. São, ainda, um conjunto disperso nada romântico. Estruturalmente incapazes de se unirem, realmente se equilibram mutuamente — num sistema de impasse semi-organizado. "Colocam-se no caminho" da cúpula unificada, mas nenhum tem possibilidades de atingir os altos círculos, onde os políticos não-

profissionais do mundo das empresas e da ordem militar estão firmes no comando.

Quando as diferentes classes médias têm poder de decisão política, o político profissional é a força decisiva nas decisões. Quando as classes médias declinam como conjunto de forças políticas autônomas, a sociedade equilibrada declina como sistema de poder, e os políticos partidários das localidades soberanas são relegados aos níveis médios do poder nacional.

Essas tendências estruturais tomaram forma política durante o período do *New Deal,* que foi, naturalmente, um período de depressão. A prosperidade material de nosso período imediatamente posterior obscureceu esses fatos, mas não os alterou. E como fatos, eles são importantes para a compreensão da elite do poder de hoje.

XII

A elite do poder

A NÃO SER pela Guerra Civil, que fracassou, as modificações no sistema de poder dos Estados Unidos não representaram desafios importantes à sua legitimidade básica. Mesmo quando foram bastante decisivas para receber o nome de "revoluções", não compreenderam o "recurso aos canhões de um cruzador, à dissolução, pela força das baionetas, de uma assembléia eleita, nem ao mecanismo de um Estado policial". [365] Nem provocaram, de qualquer forma decisiva, lutas ideológicas pelo controle das massas. As modificações na estrutura do poder americano foram geralmente provocadas por mudanças institucionais nas posições relativas dos setores político, econômico e militar. Desse ponto de vista, e falando de uma maneira geral, a elite do poder americana atravessou quatro fases, e está atualmente bem avançada na quinta.

1

I. Na primeira fase — aproximadamente desde a Revolução até a administração de John Adams — as instituições sociais e econômicas, políticas e militares, estavam mais ou menos unificadas de modo simples e direto: individualmente, os homens dessas elites diversas passavam facilmente de uma função a outra, no alto de cada uma dessas principais ordens insti-

---

(365) Cf. Elmer DAVIS, *But We Were Born Free* (Indianápolis, 1953), pág. 187.

tucionais. Muitos deles eram homens de múltiplas facetas, que podiam assumir o papel do legislador e do comerciante, do pioneiro e do soldado, do erudito e do organizador.[366]

Até a queda da reunião congressional de 1824, as instituições políticas pareciam constituir o centro; as decisões políticas eram as de grande importância; muitos políticos eram considerados estadistas nacionais de nota. "A sociedade como me lembro dela", disse certa vez Henry Cabot Lodge, falando da Boston de sua infância, "baseava-se nas velhas famílias; o Doutor Holmes a define no "Autocrata" como as famílias que tiveram altas posições na colônia, na província e durante a Revolução e nas primeiras décadas dos Estados Unidos. Representavam várias gerações de educação e posição na comunidade... Tinham ancestrais que subiam aos púlpitos, sentavam-se nos tribunais e participavam do governo sob a coroa; que haviam combatido na Revolução, ajudado a fazer as constituições estaduais e nacional, servido no exército ou na marinha; que haviam sido membros da Câmara ou do Senado nos primeiros tempos da República, e conquistado sucesso como negociantes, industriais, advogados ou homens de letras".[367]

Esses homens de negócios que — como assinalei — eram a espinha dorsal da lista social da Sra. John Jay em 1787, incluíam as figuras políticas de nota. O fato importante sobre esses primeiros tempos é que a vida social, as instituições econômicas, a organização militar e a ordem política coincidiam, e os altos políticos também tinham um papel-chave na economia e, com suas famílias, estavam entre os notáveis que constituíam a sociedade local. De fato, esse primeiro período é marcado pela liderança de homens cuja situação social não se baseava exclusivamente em sua posição política, embora as atividades políticas fossem importantes e elevado o prestígio dos que a praticavam. E esse prestígio era extensivo tanto aos homens do Congresso como aos do Gabinete. A elite eram os políticos de educação e de experiência administrativa, e,

---

(366) Para a caracterização da primeira e segunda fases, servi-me do trabalho de Robert LAMB, "Political Elites and the Process of Economic Development", *The Progress of Underdeveloped Areas* (Chicago, 1952).

(367) Henry Cabot LODGE, *Early Memoirs*, citado por Dixon WECTER, *op. cit.*

como notou Lord Bryce, possuíam uma certa "largueza de vista e dignidade de caráter". [368]

II. Durante o princípio do século XIX — que seguiu a filosofia política de Jefferson, mas, com o tempo, também os princípios econômicos de Hamilton — os setores econômico, político e militar se enquadravam folgadamente na grande dispersão da estrutura social americana. A ampliação da ordem econômica que acabou por se centralizar no dono da propriedade particular foi dramatizada pela aquisição, por Jefferson, do Território da Luisiana e pela formação do Partido Democrático-Republicano como sucesso dos federalistas.

Nessa sociedade, a "elite" tornou-se uma pluralidade de altos grupos, cada um formado muito frouxamente. Certamente se sobrepunham, mas também de maneira frouxa. Uma chave para a compreensão do período, e certamente para as imagens que dele fazemos, é o fato de ter a Revolução Jacksoniana representado muito mais uma revolução de *status* do que revolução na economia ou na política. Os 400 metropolitanos não podiam florescer realmente frente às marés de *status* da democracia jacksoniana; juntamente com ela, estava à testa do novo sistema partidário uma elite política. Nenhum grupo de homens controlava os meios centralizados de poder; nenhuma igrejinha dominava os assuntos econômicos, e muito menos os assuntos políticos. A ordem econômica tinha ascendência sobre o *status* social e o poder político; dentro dela, uma proporção ponderável de seus membros fazia parte dos que decidiam. Pois esse foi o período — de Jefferson a Lincoln, aproximadamente — em que a elite formava no máximo uma frouxa coalizão. O período terminou com a divisão decisiva em tipos do Sul e do Norte.

Os comentaristas oficiais gostam de contrastar a ascendência, nos países totalitários, de um grupo ferreamente organizado, com o sistema americano de poder. Tais observações, porém, são mais fáceis de sustentar se compararmos a Rússia de meados do século XX com a América de meados do século

---

(368) Lord James Bryce, *The American Commonwealth* (N. York, 1918), vol. I. Na América pré-revolucionária, as diferenças regionais eram, naturalmente, importantes. Ver William E. Dodd, *The Cotton Kingdom* (Yale University Press, 1919); Louis B. Wright, *The First Gentlemen of Virginia* (Huntington Library, 1940).

XIX, o que de fato é o que fazem freqüentemente os autores que, baseados em Tocqueville, estabelecem o contraste. Mas isso era a América de há um século, e no século que passou, a elite americana não continuou sendo como os ensaístas patrioteiros a descrevem. Aqueles "grupos desconexos" chefiam hoje instituições de uma escala de poder então inexistente e, especialmente desde a I Guerra Mundial, elas se entrosaram. Estamos muito além da era do pluralismo romântico.

III. A supremacia do poder econômico associado começou, formalmente, com as eleições do Congresso em 1866, e se consolidou pela decisão da Corte Suprema, em 1886, declarando que a Emenda Décima Quarta da Constituição protegia as grandes corporações. O período testemunhou a transferência do centro de iniciativa do governo para a empresa privada. Até a I Guerra Mundial (que nos proporcionou uma pré-exibição de certas características de nossa época) houve uma fase de avanços sobre o governo, feitos pela elite econômica, uma fase de simples corrupção, quando senadores e juízes eram simplesmente comprados. Foi então, na era de McKinley e Morgan, muito longe da complexidade não-documentada de nossa época, que muitos acreditam ter existido a fase áurea da classe dominante americana. [369]

A ordem militar desse período, como do segundo, subordinou-se à política, que por sua vez dependia da econômica. O militar estava, assim, fora das principais forças motoras da história dos Estados Unidos. As instituições políticas nos Estados Unidos não formaram nunca um domínio de poder centralizado e autônomo; têm-se ampliado e centralizado com relutância, numa reação lenta às conseqüências públicas da economia incorporada.

Na era posterior à Guerra Civil, essa economia foi a dinâmica; os trustes — como a orientação política e os acontecimentos deixaram bem claro — podiam usar com facilidade o aparelho governamental relativamente fraco, para suas finalidades. Tanto o governo estadual como o federal tinham seu poder de regulamentar decisivamente limitado, estando, de fato, sujeitos aos grandes interesses monetários. Sua força era dis-

(369) Cf. por exemplo, David RIESMAN, em colaboração com Reuel DENNEY e Nathan GLAZER, *The Lonely Crowd* (Yale University Press, 1950).

persiva e desorganizada; a força das empresas financeiras e industriais era concentrada e interligada. Somente os interesses Morgan controlavam 341 diretorias em 112 empresas, com uma capitalização total de mais de $ 22 bilhões — três vezes o valor de todas as propriedades pessoais na Nova Inglaterra.[370] Com rendas maiores e empregados mais numerosos do que os de muitos Estados, empresas controlavam partidos, compravam as leis e mantinham os congressistas em estado "neutro". Como o poder econômico privado obscurecia o poder político público, também a elite econômica obscurecia a elite política.

Não obstante, mesmo entre 1896 e 1919 os acontecimentos importantes começaram a assumir aspecto político, revelando a forma do poder que, após o surto parcial de prosperidade da década de 1920, predominaria no *New Deal.* Talvez não tenha havido nunca um período na história americana tão politicamente transparente como a Era Progressista, de fazedores de Presidentes e denunciadores sensacionais de falcatruas.

IV. O *New Deal* não modificou as relações políticas e econômicas da terceira fase, mas criou dentro da arena política, bem como no próprio mundo das empresas, centros de poder rivais, que desafiavam os diretores de empresas. À medida que os orientadores do *New Deal* ganhavam poder político, a elite econômica, que no terceiro período havia lutado contra o crescimento do "governo", enquanto reivindicava privilégios astuciosos, tentou, tardiamente, juntar-se a ele nos altos níveis. Enfrentaram, então, outros interesses e homens, pois os lugares decisivos já estavam ocupados. Com o tempo, conseguiram controlar e utilizar para seus objetivos as instituições do *New Deal,* cuja criação haviam combatido ferrenhamente.

Mas durante a década de 1930, a ordem política era ainda um instrumento dos pequenos agricultores e homens de negócios, embora estes já se tivessem enfraquecido ao perderem a última oportunidade de ascendência real, na Era Progressista. A luta entre a grande e a pequena propriedade estalou novamente no setor político do *New Deal,* e a ela se acrescentou, como já vimos, a nova luta do trabalho organizado e dos funcionários desorganizados. Essa nova força floresceu sob tute-

---

(370) Ver as audiências da Comissão Pujo, citadas por Richard Hofstadter, *The Age of Reform* (N. York, 1955); e Louis D. Brandeis, *Other People's Money* (N. York, 1932).

lagem política, mas não obstante, pela primeira vez na história dos Estados Unidos, a legislação social e os problemas da classe inferior tornaram-se características importantes do movimento de reforma.

Na década de 1930, um equilíbrio instável entre as medidas de proteção ao agricultor, recentemente tomadas, e os sindicatos recém-organizados — juntamente com os altos negócios — constituía o drama do poder político e administrativo. Esses grupos de agricultores, trabalho e capital estavam, ainda, mais ou menos encerrados dentro da moldura de uma estrutura governamental em crescimento, cujo diretório político tomava decisões de um modo acentuadamente político. Esses grupos pressionaram, e ao fazê-lo entre si contra o sistema governamental e partidário, contribuíram para modelar esse sistema. Mas não poderíamos dizer que nenhum deles por um considerável período de tempo utilizasse o governo unilateralmente como instrumento. É por isso que a década de 1930 foi *política*: o poder da economia não foi substituído, mas contestado e complementado — tornou-se um grande poder dentro de uma estrutura controlada principalmente pelos políticos, e não pelos homens da economia ou pelos militares transformados em políticos.

Poderemos compreender melhor a administração de Roosevelt, em seus períodos inicial e médio, se a considerarmos uma busca desesperada de meios, dentro do sistema capitalista existente, de reduzir o atordoador e sombrio exército de desempregados. Naqueles anos, o *New Deal* como sistema de poder era essencialmente um equilíbrio de grupos de pressão e blocos de interesse. A cúpula política ajustou muitos choques, cedeu a uma exigência, engavetou outra, não foi servidora unilateral de ninguém, igualando tudo na linha política que predominava entre uma crise e outra. A orientação do governo era conseqüência de um ato político de equilíbrio na cúpula. Naturalmente, o ato equilibrador executado por Roosevelt não atingia as instituições fundamentais do capitalismo como tipo de economia. Pela sua política, ele subvencionava as omissões da economia capitalista, que simplesmente entrara em colapso; e pela sua retórica, equilibrava sua desgraça política, colocando os "conservadores da economia" no ostracismo político.

O "Estado do bem-estar social", criado para manter o equilíbrio e pôr em prática os subsídios, diferia do Estado do

laissez-faire: "Se devemos considerar neutro o Estado nos dias de Theodore Roosevelt porque seus líderes alegavam não conceder favores a ninguém", observou Richard Hofstadter, "o Estado com Franklin Delano Roosevelt só podia ser chamado de neutro no sentido de distribuir favores entre todos".[371] O novo Estado dos comissários das empresas difere do velho Estado do bem-estar social. De fato, os últimos anos de Roosevelt — começando com a entrada dos Estados Unidos em atos de guerra declarados e nos preparativos para a II Guerra Mundial — não podem ser compreendidos exclusivamente em termos de um equilíbrio hábil do poder político.

2

Já se disse que estudamos a história para nos livrarmos dela, e a história da elite do poder é um exemplo claro da exatidão dessa máxima. Como o ritmo da vida americana em geral, as tendências a longo prazo da estrutura do poder foram grandemente aceleradas a partir da II Guerra Mundial, e certas tendências novas dentro e entre as instituições dominantes também contribuíram para modelar a forma da elite do poder e deram sentido especificamente histórico à sua quinta fase:

I. Na medida em que a chave estrutural da elite do poder está hoje na ordem política, essa chave é o declínio da política como um debate autêntico e público das decisões possíveis — com partidos nacionalmente responsáveis e com políticas coerentes e organizações autônomas ligando os níveis inferior e médio do poder com os altos níveis de decisão. A América é hoje, em parte considerável, mais uma democracia política formal do que uma estrutura democrática social, e mesmo sua mecânica da política formal é fraca.

A antiga tendência de se confundirem e se envolverem mutuamente o capital e o governo tornou-se, na quinta fase, ainda mais explícita. Não é possível distinguir hoje entre eles como dois mundos distintos. Foi nas repartições executivas do Estado que a aproximação se fez mais decisiva. O crescimento dos setores executivos do governo, com suas repartições

---

(371) Richard HOFSTADTER, *op. cit.*, pág. 305.

que fiscalizam uma economia complexa, não significou simplesmente "a ampliação do governo" como uma espécie de burocracia autônoma: significou também a ascendência do homem de empresa como uma eminência política.

Durante o *New Deal,* os chefes de empresas ingressaram no diretório político; quando da II Guerra Mundial, já o haviam dominado. Há muito ligados ao governo, assumiram plenamente a direção da economia do esforço de guerra e do pós-guerra. Esta transferência dos dirigentes de empresas para o diretório político acelerou o afastamento, que vinha ocorrendo, dos políticos profissionais do Congresso para os níveis médios do poder.

II. Na medida em que a chave estrutural da elite do poder está hoje no Estado militar ampliado, essa chave se revelou pela ascendência militar. Os senhores da guerra adquiriram uma importância política decisiva, e a estrutura militar da América é agora, principalmente, uma estrutura política. A ameaça militar aparentemente permanente valoriza os militares e seu controle de homens, material, dinheiro e poder. Virtualmente todas as ações políticas e econômicas são hoje julgadas em termos de definições militares da realidade: os altos senhores da guerra firmaram posição dentro da elite do poder da quinta fase.

Isso resultou, pelo menos em parte, de um fato histórico simples, crucial para os anos posteriores a 1939: o foco da atenção da elite desviou-se dos problemas internos, que na década de 30 se contralizavam na depressão, para os problemas internacionais, que em 40 e 50 giravam em torno da guerra. Como a estrutura governamental dos Estados Unidos vem sendo, pelo longo costume histórico, adaptada e modelada pelo choque e equilíbrio interno, não dispõe, sob qualquer ângulo, de repartições e tradições adequadas ao trato dos problemas internacionais. A mecânica democrática formal surgida no século e meio de desenvolvimento nacional anterior a 1941 não incluía o trato de assuntos internacionais. É em grande parte nesse vazio que a elite do poder tem crescido.

III. Na medida em que a chave estrutural da elite do poder está hoje no setor econômico, essa chave é o fato de que a economia tem simultaneamente duas características: é de guerra permanente e de grandes empresas privadas. O capitalismo americano é atualmente, em proporções consideráveis,

um capitalismo militar, e a relação mais importante entre as grandes empresas e o Estado repousa na coincidência de interesses entre as necessidades militares e as das empresas, definidas pelos senhores da guerra e pelos ricos associados. Dentro da elite como um todo, essa coincidência de interesses entre os altos militares e os dirigentes econômicos fortalece a ambos e subordina ainda mais o papel dos homens simplesmente políticos. Não os políticos, mas os executivos de empresas, reúnem-se com os militares e planificam a organização do esforço de guerra.

A forma e o sentido da elite do poder só podem ser compreendidos hoje quando essas três séries de tendências estruturais são vistas em seu ponto de coincidência: o capitalismo militar das empresas privadas existe num sistema democrático formal e enfraquecido, com uma ordem militar já perfeitamente política na perspectiva e comportamento. Assim, no alto dessa estrutura, a elite do poder tem sido modelada pela coincidência de interesses entre os que controlam os principais meios de produção e os que controlam os novos meios de violência, muito ampliados; pelo declínio do político profissional e elevação do comando político explícito dos chefes econômicos e militares; pela ausência de um serviço público autêntico, baseado na capacidade e integridade, independente dos interesses criados.

A elite do poder é formada de homens da política, da economia e militares, mas essa elite instituída está, freqüentemente, sob tensão: só se une em certos pontos coincidentes e em certas ocasiões de "crise". Na prolongada paz do século XIX, os militares não participavam dos altos comandos de Estado, nem do diretório político, como também não participavam os homens econômicos — faziam incursões no Estado, mas não se incluíam entre seus dirigentes. Na época de 1930, o político dominava. Hoje, os militares e os executivos de empresas estão nas altas posições.

Dos três tipos de círculos que compõem a elite do poder de hoje, foi o militar o mais beneficiado com o aumento do poder, embora os círculos econômicos também se tenham entrincheirado mais explicitamente nos círculos públicos das decisões. Foi o político profissional que mais perdeu, a tal ponto que nos acontecimentos e decisões somos tentados a falar

de um vazio político no qual dominam os ricos associados e o senhor da guerra, em seus interesses coincidentes.

Não devemos dizer que os três "se alternam" nas iniciativas, pois a mecânica da elite do poder não é tão explícita como tal frase poderia sugerir. Isso ocorre por vezes — quando os políticos, julgando poder aproveitar o prestígio dos generais, verificam que têm de pagar por ele, ou quando durante as grandes depressões, os homens da economia sentem a necessidade de um político em que possam confiar e que possa atrair votos. Hoje, todos os três participam de decisões amplas que, praticamente, se ramificam por todas as direções. A liderança de um dos três depende "das tarefas do período", tal como a elite as define. No momento, essas tarefas se centralizam sobre a "defesa" e os assuntos internacionais. Assim, como já vimos, os militares têm ascendência em dois sentidos: como agentes pessoais e como ideologia justificadora. É por isso que, exatamente agora, podemos com mais facilidade especificar a unidade e a forma da elite do poder em termos da ascendência militar.

Mas devemos ser sempre historicamente específicos e abrir o espírito às questões complexas. A opinião marxista simples faz do homem das grandes empresas o *verdadeiro* depositário do poder; a opinião liberal simples faz do grande político o chefe do sistema de poder; e há quem considere os senhores da guerra praticamente como ditadores. São opiniões extremamente simplificadas. É para evitá-las que usamos a expressão "elite do poder", ao invés de, por exemplo, "classe dominante".[372]

---

(372) "Classe dominante" é uma expressão cheia de conotações indesejáveis. "Classe" é um termo econômico; "dominante", é político. A expressão encerra, portanto, a teoria de que uma classe econômica domina politicamente. Essa teoria simplista pode ou não ser por vezes autêntica, mas não desejamos tê-la implícita nos termos que usamos para definir nossos problemas. Queremos formular as teorias explicitamente, usando expressões de sentido mais preciso e unilateral. Especificamente, a expressão "classe dominante", com suas conotações políticas habituais, não atribui autonomia bastante à ordem política e seus representantes, e nada diz sobre os militares. O leitor deve ter percebido, a esta altura, que não consideramos adequada a opinião simplista de que os homens da alta economia tomam, unilateralmente, todas as decisões de importância nacional. Sustentamos que essa opinião, um "determinismo econômico", deve ser complementada pelo "determinismo político" e pelo "determinismo militar"; que os altos agentes de cada um desses três domínios têm freqüentemente um apreciável grau de autonomia, e que sòmente pelos processos complexos da coalizão tomam e põem em prática as decisões mais importantes. São essas as razões principais de preferirmos "elite do poder" a "classe dominante", como frase caracterizadora das altas rodas, quando as consideramos em termos de poder.

O aspecto da elite do poder que tem recebido maior atenção do público é o "grupo militar". A elite do poder recebeu, de fato, sua forma atual com a participação decisiva, nela, dos militares. A presença e a ideologia militar são a sua principal justificativa, sempre que a elite do poder julga necessário apresentar alguma. Mas o que se denomina habitualmente de "grupo militar de Washington" não é formado apenas de militares, e não predomina apenas em Washington. Seus membros estão espalhados por todo o país, é uma coalizão de generais no papel de diretores de empresas, de políticos fantasiados de generais, de dirigentes econômicos agindo como políticos, de servidores públicos que se tornam majores, de vice-almirantes que são também assistentes de um funcionário de gabinete que é, por sinal, um autêntico membro da elite administrativa.

Nem a idéia de uma "classe dominante" nem de uma simples ascensão monolítica de "políticos burocratas" nem de uma "igrejinha militar" é adequada. A elite do poder compreende a coincidência, por vezes difícil, do poder econômico, militar e político.

3

Mesmo que a nossa compreensão fosse limitada a essas tendências estruturais, teríamos razões para acreditar que a elite do poder é um conceito útil, na verdade indispensável, para a interpretação do que está ocorrendo no alto da moderna sociedade americana. Mas não somos, evidentemente, tão limitados: nosso conceito de elite do poder não se baseia apenas na correspondência das hierarquias institucionais em questão, ou nos muitos pontos em que seus interesses coincidem. A elite do poder, como a concebemos, também depende da identidade entre os que a formam, de suas relações pessoais e oficiais entre si, de suas afinidades sociais e psicológicas. A fim de perceber a base pessoal e social da unidade da elite do poder, temos, primeiro, que recordar os fatos ligados a origem, carreira e estilo de vida de cada um dos tipos de círculo cujos membros compõem a elite do poder.

A elite do poder *não* é uma aristocracia, o que equivale a dizer que não é um grupo político dominante baseado numa

nobreza de origem hereditária. Não tem bases compactas num pequeno círculo de grandes famílias cujos membros podem ocupar, e ocupam, as mais altas posições nos vários círculos superiores que se confundem como sendo a elite do poder. Mas essa nobreza é apenas uma das bases possíveis da origem comum. O fato de não existir para a elite americana não significa que seus membros venham, socialmente, de todas as camadas que formam a sociedade americana. Vêm, em proporções substanciais, das classes superiores, tanto a tradicional como a nova, da sociedade local e dos 400 metropolitanos. A maioria dos muito ricos, os executivos de grandes empresas, os políticos não-profissionais, os altos militares, são oriundos, em sua maioria, do terço superior das pirâmides ocupacional e de renda. Seus pais eram, pelo menos, da camada profissional e de negócios, e muito freqüentemente de mais alto. São americanos natos, de pais americanos, principalmente das áreas urbanas e, com exceções dos políticos que deles participam, predominantemente do Leste. São protestantes em sua maioria, especialmente episcopais ou presbiterianos. Em geral, quanto mais alta a posição, maior a proporção de seus ocupantes que vêm, e mantêm contatos, com as classes superiores. As origens geralmente semelhantes dos membros da elite do poder são sublinhadas e levadas além pela semelhança de suas rotinas educacionais. Em sua grande maioria são formados, uma proporção substancial freqüentou as universidades da Liga da Hera, embora a educação dos altos militares seja, naturalmente, diferente.

Mas o que significam realmente esses fatos aparentemente simples sobre a composição das altas rodas? Em particular, o que significam para qualquer esforço de compreender o grau de unidade e a orientação da política e dos interesses que possam predominar nessas várias rodas? Talvez seja melhor formular essa pergunta de uma forma decepcionantemente simples: em termos de origem e carreira, quem, ou o que, esses homens da cúpula representam?

Evidentemente, quando são políticos eleitos, supõe-se que representem seus eleitores; e, quando nomeados, que representem, indiretamente, os eleitores dos seus nomeados. Mas todos sabem que isso não passa de uma abstração, de uma fórmula retórica pela qual todos os homens do poder em quase todos os sistemas de governo hoje em dia justificam seu poder de

decisão. Por vezes, isso pode ser verdade, tanto no sentido de suas motivações como no sentido de saber quem se beneficia com suas decisões. Mesmo assim, não seria prudente para qualquer sistema de poder apenas presumi-lo.

O fato de que os membros da elite do poder venham de perto da cúpula dos níveis de classe e *status* social do país não significa que sejam necessariamente representantes apenas das altas camadas. E se fossem, como tipos sociais, representantes de todas as camadas da população, isso não significaria que uma democracia de interesses e poder equilibrados se tornaria automaticamente predominante.

Não podemos deduzir a direção da política simplesmente pela origem e carreira social dos elaboradores da política. Os antecedentes sociais e econômicos dos homens do poder não nos revelam tudo o que necessitamos saber para compreender a distribuição do poder social. Pois (1) homens das altas camadas podem ser ideologicamente representantes dos pobres e humildes. (2) Homens de origem humilde, que venceram sozinhos, podem servir com energia aos interesses mais hereditários e contrários à sua classe. Além disso, (3) nem todos os homens que representam realmente os interesses de um estrato têm de, necessariamente, pertencer a ele, ou beneficiar-se pessoalmente com as políticas por ele impostas. Entre os políticos, em suma, há os agentes simpáticos de determinados grupos, conscientes e inconscientes, pagos e não-pagos. Finalmente, (4) entre os que tomam as decisões encontramos homens escolhidos para essas posições pelos seus "conhecimentos especializados". São essas algumas das razões óbvias pelas quais as origens sociais e a carreira da elite do poder não nos permitem deduzir quais os interesses de classe e a direção política de um moderno sistema do poder.

Então, a alta origem social e a carreira dos homens da cúpula nada significam, sobre a distribuição do poder? Absolutamente. Elas simplesmente nos lembram que devemos ter cuidado com qualquer dedução simples e direta, feita segundo a origem e a carreira, sobre o caráter político e a orientação, e não que as devemos ignorar em nossa tentativa de compreender a política. Significam simplesmente que devemos analisar a psicologia política e as decisões do diretório político, bem como sua composição social. E estas indicam, acima de tudo, que devemos controlar, tal como temos feito aqui, qualquer

dedução feita na base da origem e da carreira dos atores políticos, através de uma compreensão profunda do meio institucional no qual o drama é representado. Se assim não for, seremos culpados de uma teoria biográfica simplista da sociedade e da história.

Assim como não podemos basear a noção da elite do poder exclusivamente na mecânica institucional que levou à sua formação, também não podemos baseá-la apenas na origem e carreira dos que a compõem. Nessitamos de ambas, temos ambas — bem como outras bases, entre as quais a mesclagem de *status*.

Mas as semelhanças de origem social, filiação religiosa, nascimento e educação não são importantes apenas para as afinidades psicológicas e sociais dos membros da elite do poder. Mesmo que seu recrutamento e preparo formal fossem mais heterogêneos, esses homens ainda seriam de um tipo social bastante semelhante. O mais importante sobre um grupo de homens são os critérios de admissão, louvor, honra, promoção, que predominam entre eles; sendo semelhantes dentro de um determinado círculo, todos os seus membros acabarão, como personalidades, por se tornarem semelhantes. Os círculos que compõem a elite do poder têm tais códigos e critérios em comum. A escolha dos tipos sociais a que esses valores comuns levam é freqüentemente mais importante do que as estatísticas de origem comum e de carreiras, de que pudéssemos dispor.

Há uma espécie de atração recíproca no seio da confraria dos que obtiveram êxito — não entre todos os membros dos círculos dos altos e poderosos, mas entre um número deles bastante para assegurar uma certa unidade. Socialmente, há uma admiração tácita e mútua; as ligações mais fortes são feitas pelos casamentos. E há todos os tipos de ligações entre esses extremos. Algumas se confundem nos grupos, clubes, igrejas e escolas.

Se a origem social e a educação formal comuns tendem a fazer com que os membros da elite do poder se compreendam e confiem mais prontamente entre si, sua ligação permanente cimenta os sentimentos que experimentam em comum. Os membros dos vários círculos superiores conhecem-se como amigos pessoais e como vizinhos; misturam-se nos campos de golfe, nos clubes fechados, nos veraneios, nos aviões transcon-

tinentais e nos transatlânticos. Encontram-se em fazendas de amigos comuns, enfrentam-se sob as câmaras de televisão, ou servem às mesmas instituições filantrópicas. Muitos se encontram nas colunas dos jornais, quando não nos mesmos cafés onde muitas dessas colunas são escritas. Como já vimos, dos "Novos 400" do café-society, um cronista mencionou 41 membros dos muito ricos, 93 líderes políticos e 79 altos dirigentes de empresas.

"Eu não sabia, nem podia ter sonhado", escreveu Whittaker Chambers, "com o imenso alcance e poder das alianças políticas e das ligações sociais de Hiss, que atravessam todas as linhas partidárias e vão da Corte Suprema à Sociedade Religiosa de Amigos, de governadores de Estado e professores de faculdades até o corpo de redatores de revistas liberais. Na década transcorrida desde a última vez que o vi, ele havia aproveitado sua carreira, e em particular sua identificação com a causa da paz. devido a sua contribuição na organização das Nações Unidas, para deitar raízes que fizeram dele um membro da classe superior americana, da classe média esclarecida, da vida liberal e oficial. Suas raízes não poderiam ser arrancadas sem perturbar todas as raízes à sua volta". [373]

A esfera do *status* social tem refletido as fases da elite do poder. Na terceira fase, por exemplo, quem podia concorrer com o dinheiro grosso? E na quarta, com os altos políticos, ou mesmo com os brilhantes jovens do *New Deal?* E na quinta, quem podia concorrer com os generais, almirantes e os representantes das empresas, hoje retratados de forma tão simpática no teatro, no romance, e no cinema? Quem pode imaginar *Executive Suite* como um filme de êxito em 1935? Ou *The Caine Mutiny?*

A multiplicidade de organizações de alto prestígio a que a elite habitualmente pertence revela-se mesmo por um exame casual dos obituários dos homens de grandes negócios, do advogado de prestígio, do general ou almirante de importância, do senador de destaque: habitualmente, são a igreja de prestígio, as associações comerciais, os clubes de prestígio e, freqüentemente, também os postos militares. No curso de sua vida, o presidente de universidade, o presidente da Bolsa de New York, o diretor de banco, o antigo aluno de West Point — mistu-

---

(373) Whittaker CHAMBERS, *Witness* (New York, 1952), pág. 550.

ram-se na esfera do *status* nas quais facilmente renovam velhas amizades e delas se valem num esforço para compreender, através de experiências de outros nos quais podem confiar, os contextos de poder e decisão onde ainda não penetram pessoalmente.

Nesses contextos diversos, o prestígio se acumula em cada um dos altos círculos, e os membros transferem-se mutuamente o prestígio que desfrutam. Suas auto-imagens são alimentadas por essas acumulações e essas transferências e, assim, por mais segmentado que o papel de determinado homem possa parecer, ele se sente um homem "difuso", ou "generalizado" nos altos círculos, um homem de "alto gabarito". Talvez essa experiência interna seja uma característica do que se entende por "discernimento".

As organizações-chaves talvez sejam as grandes empresas mesmas, pois nas juntas de diretores encontramos uma mistura de membros dessas várias elites. E, nas situações mais amenas, nos sítios de veraneio ou de inverno, vamos encontrá-los numa série de círculos que se cruzam; no curso do tempo, todos encontram ou conhecem alguém que conhece alguém que o conhece.

Os altos membros das ordens militar, econômica e política estão sempre prontos a adotar o ponto de vista uns dos outros, com simpatia, e freqüentemente também com conhecimento de causa. Definem-se como os que contam, e que por isso devem ser levados em conta. Cada um deles, como membro da elite do poder, assimila à sua integridade, sua honra, sua consciência, o ponto de vista, a expectativa, os valores, de outros. Não havendo ideais nem padrões comuns entre eles baseados numa cultura explicitamente aristocrática, nem por isso deixam de se sentir responsáveis uns perante os outros.

Toda a coincidência estrutural de seus interesses, bem como a realidade psicológica complexa de suas origens e educação, suas carreiras e ascensão, tornam possíveis as afinidades psicológicas que existem entre eles, e que lhes permitem dizer, uns dos outros: "Ele é sem dúvida um dos nossos." E tudo isso indica o sentido básico, psicológico, da consciência de classe. Em nenhum outro setor da América existe uma "consciência de classe" como entre a elite; em nenhum outro é organizada tão eficientemente como na elite. Pois entendemos como consciência de classe, como fato psicológico, a aceitação,

pelo membro dessa classe, somente dos que são recebidos pelo seu círculo, como a imagem do seu próprio eu.

Dentro dos altos círculos da elite do poder, existem grupos e facções; há conflitos de orientação, e chocam-se as ambições pessoais. Há ainda divisões de importância dentro do Partido Republicano, e mesmo entre Republicanos e Democratas, que provocam diferentes métodos de operação. Mais poderosas que essas divisões, porém, são a disciplina interna e a comunhão de interesses que unem a elite do poder, mesmo por sobre as fronteiras dos países em guerra.[374]

4

Não obstante, devemos dar o devido peso ao outro lado da questão, que pode não discutir os atos, mas somente a interpretação que lhes damos. Várias objeções serão inevitavelmente feitas à nossa concepção da elite do poder, mas relacionam-se essencialmente apenas com a psicologia de seus membros. Elas bem poderiam ser formuladas pelos liberais ou pelos conservadores, mais ou menos desta forma:

"Falar de uma elite do poder — não será caracterizar os homens pelas suas origens e ligações? Não é essa caracterização injusta e inverídica ao mesmo tempo? Não se modificam os homens, especialmente os americanos como esses, ao se elevarem de estatura para enfrentar as exigências de suas tarefas? Não chegam a uma interpretação e linha política que representa, pelo que em sua fraqueza humana lhes é dado saber, os interesses do país como um todo? Não serão apenas pessoas honradas, cumprindo o seu dever?"

Que responder a tais objeções?

I. Temos a certeza de que são homens honrados. Mas o que é a honra? Honra só pode significar viver segundo um código que acreditamos ser honroso. Não existe nenhum código sobre o qual todos concordem. É por isso que, sendo civilizados, não matamos todos aqueles de quem discordamos. A

---

(374) Para uma excelente introdução à unidade internacional dos interesses das empresas, ver James Stewart MARTIN, *All Honorable Men* (Boston, 1950).

pergunta não é: são homens honrados? E sim: quais os seus códigos de honra? A resposta a tal pergunta é que são os códigos de seus círculos, daqueles cujas opiniões respeitam. E como poderia ser de outro modo? Esse é um dos sentidos do importante truísmo de que todos os homens são humanos e todos os homens são criaturas sociais. Quanto à sinceridade, ela só pode ser negada, jamais provada.

II. À questão de sua adaptabilidade — que significa sua capacidade de transcender os códigos de conduta que pelo trabalho e experiência de toda a vida adquiriram — devemos responder simplesmente "não, eles não podem, pelo menos não no punhado de anos que resta à maioria". Esperar isso é supor que realmente sejam estranhos e aproveitadores: tal flexibilidade representaria, na verdade, uma violação do que poderíamos rigidamente chamar de seu caráter e sua integridade. E não será pela falta mesma desse caráter e integridade que os primeiros tipos de políticos americanos não representaram uma ameaça tão grande como esses homens de caráter?

Seria um insulto ao preparo militar, e à doutrinação que recebem, julgar que os oficiais despem seu caráter e suas idéias ao mudarem do uniforme para o traje civil. A formação talvez seja mais importante no caso dos militares do que no caso dos executivos de empresas, pois o treinamento da carreira é mais profundo e mais total.

"Falta de imaginação", observou Gerald W. Johnson, "não deve ser confundida com falta de princípio. Pelo contrário, um homem sem imaginação é, com freqüência, o homem dos mais altos princípios. O problema é que seus princípios se conformam com a famosa definição de Cornford: um princípio é uma regra de inação dando razões gerais válidas para não fazer, num caso específico, o que ao instinto sem princípios pareceria justo".[375]

Não seria ridículo acreditar seriamente, por exemplo, que como realidade psicológica Charles Erwin Wilson representa alguém, ou algum outro interesse senão o do mundo das grandes empresas? Não que ele seja honesto — pelo contrário, é provavelmente por ser um homem de integridade sólida — tão sólida como o dólar. Ele é o que é, e não poderá ser nada

(375) Gerald W. Johnson, "The Superficial Aspect", *New Republic*, 25 de outubro de 1954.

mais. É um membro da elite profissional das empresas, tal como seus colegas, no governo ou fora dele; representa a riqueza do alto mundo das empresas; representa seu poder, e acredita sinceramente em sua observação muito citada de que "o que é bom para os Estados Unidos é bom para a General Motors Corporation, e vice-versa".

O ponto revelador nos lamentáveis debates sobre a confirmação, pelo Senado, das nomeações desses homens para postos políticos não está no cinismo em relação à lei e aos legisladores, nos níveis médios de poder que eles demonstram, nem em sua relutância em se afastar de seus bens pessoais. [376] O ponto interessante é a impossibilidade, para tais homens, de se dissociarem do compromisso que têm com o mundo econômico em geral e com suas empresas em particular. Não apenas o dinheiro, mas os amigos, os interesses, o preparo — sua vida, em suma — estão profundamente arraigados nesse mundo. A alienação de ações é, naturalmente, apenas um ritual purificador. A questão não é tanto o interesse financeiro ou pessoal numa determinada empresa, mas a identificação com o mundo econômico em geral. Pedir a um homem, de súbito, que se afaste desses interesses e dessa forma de pensar é quase como pedir-lhe que se transforme em mulher.

III. À indagação sobre seu patriotismo, seu desejo de servir ao país como um todo, devemos responder primeiro que, como os códigos de honra, os sentimentos de patriotismo e a opinião do que seja o bem do país como um todo não são fatos concretos, mas assuntos sobre os quais é grande a variedade de opinião. Além disso, os sentimentos patrióticos estão também arraigados e são produto do que o homem se tornou em virtude de como e com quem viveu. Não é apenas uma determinação mecânica do caráter individual pelas condições sociais — é um processo complexo, bem estabelecido na tradição do moderno estudo social. Só podemos indagar por que um número maior de sociólogos não o utiliza sistematicamente ao investigar a política.

IV. A elite não pode ser realmente imaginada como homens que estão apenas cumprindo o dever. São eles que de-

---

(376) Ver as Audiências da Comissão de Forças Armadas do Senado, 83.º Congresso (Washington, 1953.)

terminam seu dever, bem como os deveres dos que lhes ficam abaixo. Não estão apenas seguindo ordens: dão as ordens. Não são meros burocratas: comandam burocracias. Podem tentar disfarçar esses fatos dos outros e de si mesmos, apelando para uma tradição da qual se imaginam instrumentos, mas há muitas tradições, e têm de escolher aquelas a que servirão. Enfrentam decisões para as quais simplesmente não há tradições.

Ora, o que se conclui de todas essas respostas? Que não podemos raciocinar sobre acontecimentos públicos e tendências históricas meramente pelo conhecimento dos motivos e caráter dos homens ou dos pequenos grupos que ocupam os postos dos altos e poderosos. Isso por sua vez não significa que devamos ser intimados pelas acusações de que ao focalizarmos o nosso problema da forma que o fizemos, estejamos impugnando a honra, a integridade ou a capacidade dos que ocupam altos postos. Pois não se trata, em primeiro lugar, de uma questão de caráter, individualmente; e se em seguida verificarmos que se trata, não hesitaremos em dizê-lo, simplesmente e diretamente. Até lá devemos julgar os homens do poder pelos padrões do poder, pelo que fazem como orientadores de decisões, e não pelo que são ou possam fazer na vida privada. Nosso interesse não é esse: estamos interessados em suas políticas e nas conseqüências de seu comportamento nos postos que ocupam. Devemos lembrar que esses homens da elite do poder ocupam hoje os postos estratégicos da estrutura da sociedade americana; que comandam as instituições dominantes de uma nação dominante; que, como grupo, estão em condições de tomar decisões de conseqüências terríveis para a população de todo o mundo.

5

Apesar de suas semelhanças sociais e suas afinidades psicológicas, os membros da elite do poder não constituem um clube com sócios permanentes, com limites fixos e formais. É da natureza da elite do poder que dentro dela haja uma constante movimentação, e que não seja formada de *um* pequeno grupo dos mesmos homens nas mesmas posições e nas mesmas hierarquias. Porque certos homens se conhecem pessoalmente, isso não quer dizer que entre eles exista uma unidade de orien-

tação; e se não se conhecem pessoalmente, isso não significa a desunidade entre eles. O conceito da elite de poder não repousa, como tenho repetidamente dito, principalmente na amizade pessoal.

Quando as exigências dos altos postos em cada uma das principais hierarquias se tornam semelhantes, os tipos de homens que os ocupam — pela seleção e pelo treinamento nos cargos — se tornam semelhantes. Não se trata de mera dedução feita segundo a estrutura e o pessoal. É sim um fato revelado pelo tráfego intenso que se processa entre as três estruturas, freqüentemente dentro de padrões muito complicados. Os principais executivos, os senhores da guerra e políticos escolhidos entraram em contato uns com os outros, de forma íntima, durante a II Guerra Mundial. Quando a guerra terminou, continuaram essa ligação, pelas crenças comuns, pela afabilidade social e pelos interesses coincidentes. Uma parte notável dos altos homens do mundo militar, econômico e político ocupou, nos últimos 15 anos, posições num ou em ambos os outros dois mundos: entre esses altos círculos há um intercâmbio de posições, baseado formalmente na suposta possibilidade de transferência da "capacidade de direção", que se fundamenta substancialmente na escolha pelos grupos de iniciados. Como membros da elite do poder, muitos dos que se ocupam desse tráfego passaram a considerar "o governo" como um manto sob cuja autoridade executam seu trabalho.

Com o aumento, em volume e importância, dos negócios entre as três ordens, também aumenta o tráfego de pessoal. O próprio critério de seleção dos homens que subirão evidencia esse fato. O comissário das empresas, lidando com o Estado e seus militares, é mais esperto escolhendo um jovem que tenha experiência do Estado e de seus militares do que outro sem essa experiência. O diretor político, freqüentemente dependendo, para seu êxito político, das decisões das empresas, também será mais esperto escolhendo um jovem com experiência do mundo econômico. Assim, em virtude do critério mesmo de êxito, o intercâmbio de pessoal e a unidade da elite do poder aumentam.

Devido à similaridade formal dessas três hierarquias, nas quais os membros da elite passam sua vida de trabalho, devido às ramificações que as decisões tomadas em cada uma têm sobre as outras, devido à coincidência de interesses que predomina

entre elas em muitos pontos, e devido ao vácuo administrativo do Estado civil americano, juntamente com a ampliação de suas tarefas — devido a todas essas tendências de estrutura e acrescentando a elas a afinidade psicológica que observamos — deveríamos surpreender-nos realmente se verificássemos que homens considerados hábeis nos contatos administrativos e grandes conhecedores de organização não fossem além de um simples contatos entre si. Fizeram, certamente, muito mais do que isso: assumem, cada vez mais, postos uns nos domínios dos outros.

A unidade revelada pela permutabilidade dos principais papéis repousa no desenvolvimento paralelo dos postos de cúpula em cada um dos três domínios. O intercâmbio ocorre mais freqüentemente nos pontos de interesse coincidente, como entre as repartições regulamentadoras e a indústria regulamentada; a agência contratante e o contratado. E, como mais adiante veremos, leva a coordenações mais explícitas e até mesmo formais.

O cerne da elite do poder consiste, primeiro, dos que trocam entre si os papéis de comando no alto da ordem institucional dominante com os que ocupam tais postos em outra ordem: o almirante que é também banqueiro e o advogado que chefia uma importante comissão federal; o executivo de empresa cuja companhia foi uma das duas ou três principais produtoras de material bélico é hoje o Secretário da Defesa; o general da guerra que vestiu roupas civis para sentar-se no diretório político e tornar-se em seguida membro da junta de diretores de uma importante empresa.

Embora o executivo que se torna general, o general que se torna estadista, o estadista que se torna banqueiro, vejam, em seus respectivos ambientes, homens que nada têm de comuns, num ambiente também incomum, suas perspectivas freqüentemente permanecem ligadas aos seus locais de origem. Durante sua carreira, trocam de papéis dentro dos três grandes, e com isso transcendem prontamente a particularidade de interesses de qualquer um desses meios institucionais. Pelas suas carreiras e atividades, entrelaçam, unindo-os, os três tipos de ambientes onde atuam. São, portanto, o cerne da elite do poder.

Esses homens não estão necessariamente familiarizados com as principais arenas do poder. Há os que se movem em e talvez entre dois círculos — digamos, o industrial e o militar;

outros movimentam-se nos círculos militar e político, um terceiro tanto age entre políticos como entre os que influenciam a opinião. Esses homens intermediários se assemelham mais de perto à imagem que fazemos da estrutura e do funcionamento da elite do poder. Esses conselheiros e tipos de ligação constituem a essência da "elite invisível" que por acaso exista. Mesmo que — como me parece muito provável — muitos deles tenham sido, pelo menos na primeira fase de sua carreira, "agentes" das várias elites, e não parte delas, são os mais ativos na organização das várias cúpulas numa estrutura de poder, e na manutenção desta.

O cerne da elite do poder também inclui altos advogados e financistas dos grandes escritórios e firmas de investimentos, que são quase intermediários profissionais entre as questões econômicas, políticas e militares, e dessa forma agem para unificar a elite do poder. O advogado de empresa e o banqueiro de investimento executam a função de intermediários com eficiência e com poder. Pela natureza desse trabalho, transcendem o meio mais limitado de uma indústria e, portanto, estão em posição de falar e agir pelo mundo econômico, ou pelo menos em nome de ponderáveis setores deste. O advogado de empresa é um elo-chave entre as áreas econômica, militar e política: o banqueiro de investimento é um organizador e unificador do mundo das empresas, bem versado no emprego de imensas somas de dinheiro que os estabelecimentos militares americanos hoje gastam. Onde há um advogado que trata dos aspectos legais dos investimentos feitos pelos banqueiros, temos um membro importante da elite do poder.

Na era dos Democratas, um dos elos entre as organizações privadas e as instituições governamentais era a casa de investimentos de Dillon, Read. Dela vieram homens como James Forrestal e Charles F. Detmar, Jr.; Ferdinand Eberstadt foi sócio dessa firma, antes de estabelecer sua casa de investimentos, da qual também saíram outros homens para os círculos políticos e militares. As administrações Republicanas parecem ter predileção pela firma de investimentos de Kuhn, Loeb e pela agência de publicidade de Batten, Barton, Durstine & Osborn.

Qualquer que seja a administração, a firma de advogados Sullivan & Cromwell está sempre presente. O banqueiro de investimento do Centro-Oeste, Cyrus Eaton, disse que "Arthur H. Dean, sócio principal de Sullivan & Cromwell, de Wall

Street 48, foi um dos que ajudaram a rascunhar a Lei de Títulos de 1933, a primeira da série de leis promulgadas para regulamentar o mercado de capitais. Ele e sua firma, considerada a maior nos Estados Unidos, mantiveram relações íntimas com a Comissão de Títulos e Câmbio, desde a sua criação, e sobre a qual dispõem de influência decisiva".[377]

Há ainda o terceiro maior banco dos Estados Unidos: o Chase National Bank of New York (hoje Chase-Manhattan). Qualquer que seja o governo, dirigentes desse banco e os do Banco Internacional de Reconstrução e Fomento têm trocado de posições: John J. McCloy, presidente do Chase National em 1953, é antigo presidente do Banco Mundial; e seu sucessor na presidência deste era um antigo vice-presidente do Chase National Bank.[378] Em 1953, o presidente do Chase National Bank, Winthrop W. Aldrich, foi ser embaixador na Grã-Bretanha.

Os limites extremos da elite do poder — que se modificam mais do que seu cerne — consistem daqueles "que contam", mesmo que possam não participar diretamente de decisões de importância, nem mover-se durante suas carreiras entre duas hierarquias. Os membros da elite de poder não necessitam participar pessoalmente de todas as decisões atribuídas a ela. Nas decisões que tomam, levam em conta o pensamento dos outros membros da elite. Não só decidem nas principais áreas mais importantes da guerra e da paz, como também, nas resoluções de que não participam diretamente, têm sua opinião considerada pelos responsáveis.

Nas suas zonas limítrofes, e abaixo delas, um pouco ao lado dos escalões inferiores, a elite do poder se confunde com os níveis médios do poder, com as fileiras do Congresso, com os grupos de pressão não representados na própria elite, e com uma multiplicidade de interesses regionais, estaduais e municipais. Se nem todos os homens dos níveis médios estão entre os que contam, por vezes podem ser levados em conta, manobrados, iludidos, esmagados ou elevados aos círculos superiores.

Quando a elite do poder verifica que para realizar as coisas deve ter influências em setores abaixo de seu nível — como ocorre quando se torna necessário aprovar leis no Con-

---

(377) Hearings Before the Subcommittee on Study of Monopoly Power, House of Representatives (Washington, 1950.) First Session, 81st Congress.

(378) Cf. *The New York Times*, 6 de dezembro de 1952, pág. 1.

gresso — ela própria exerce certa pressão. Mas entre a elite do poder, o nome desse trabalho de politicagem e pressão é "trabalho de ligação". Há militares que funcionam como "ligação" com o Congresso, com certos setores da indústria, como pràticamente todos os elementos importantes não diretamente ligados à elite do poder. Dois homens na Casa Branca, *intitulados* oficiais de "ligação", são experimentados em questões militares. Um deles é antigo banqueiro de investimentos e advogado, bem como general.

Não as associações comerciais, mas os altos grupos de advogados e banqueiros de investimentos são os líderes políticos ativos dos ricos associados e os membros da elite do poder. "Embora se suponha geralmente que as associações nacionais tenham uma influência enorme na formulação da opinião pública e na direção do curso da política nacional, há indícios de que a interação entre associações num nível formal não é muito forte. A tendência geral dentro das associações parece ser estimular as atividades em torno de interesses específicos da organização, e maior esforço é feito para educar seus membros do que para passar muito tempo tentando influenciar outras associações sobre a questão em pauta. Como instrumentos de formular e reformular a estrutura de valores gerais da nação elas (as associações comerciais) são importantes... Mas quando as questões se tornam concretas, pessoas ligadas aos interesses das empresas são chamadas a exercer a pressão nos pontos adequados e nos momentos estratégicos. As associações nacionais podem funcionar como coordenadoras de tais pressões, mas um grande volume de intercomunicação entre os membros dos pináculos do poder dos grandes interesses de empresas parece ser um fator decisivo na determinação final da política." [379]

As pressões e solicitações convencionais, realizadas pelas associações de classe, ainda existem, embora se ocupem habitualmente dos níveis médios do poder — seu alvo é o Congresso e, naturalmente, seus membros. A função importante da Associação Nacional de Industriais, por exemplo, é dirigida menos no sentido de influenciar a política do que revelar aos homens de pequenos negócios que seus interesses são idên-

(379) Floyd HUNTER, "Pilot Study of National Power and Policy Structures", University of North Carolina, Research Previews, vol. 2, N.º 2, março de 1954.

ticos aos dos grandes negócios. Mas há também uma pressão de alto nível. Em todo o país, os líderes da economia são atraídos para os círculos dos altos militares e políticos através de amizades pessoais, ligações profissionais e econômicas e seus vários subcomitês, clubes de prestígio, filiação política clara e relações de clientes. "Há... uma consciência entre esses líderes do poder", afirmou um autor de investigações diretas sobre esses grupos executivos, "em relação às principais questões políticas que a nação defronta no momento, como por exemplo impedir a elevação dos impostos, entregar todas as operações de produção à iniciativa privada, intensificar o comércio exterior, manter num mínimo as atividades governamentais de assistência social e outras, internas, e fortalecer e manter o controle da participação de que dispõem no poder nacional". [380]

Há, na realidade, grupos de executivos de empresas mais importantes como líderes informais da opinião nos altos escalões do poder econômico, militar e político do que como participantes de fato das organizações militares e políticas. Dentro dos círculos militares e políticos e nos setores laterais da área econômica, esses círculos e grupos de executivos participam de quase todas as principais decisões, a despeito do assunto. E o importante em toda essa pressão de alto nível é ser ela feita dentro dos limites da elite do poder.

6

A concepção de elite do poder e de sua unidade repousa sobre a evolução correspondente e a coincidência de interesses entre as organizações econômica, política e militar. Também depende da semelhança de origem e aparência, da mistura social e pessoal dos altos círculos de cada uma dessas hierarquias dominantes. Essa conjunção de forças institucionais e psicológicas, por sua vez, se revela pelo intenso tráfego de pessoal entre e dentro das três grandes ordens institucionais, bem como pelo aparecimento dos intermediários, como nas pressões e solicitações feitas em alto nível. A concepção de

(380) *Ibid.*

elite do poder, portanto, *não* se baseia na suposição de que a história americana, desde as origens da II Guerra Mundial, deve ser compreendida como uma trama secreta, ou como uma conspiração gigantesca dos membros dessa elite. A concepção tem bases inteiramente impessoais.

Não há, porém, dúvidas de que a elite do poder americana — que compreende, segundo afirmam, alguns dos "maiores organizadores do mundo" — também planejou e intrigou. A ascensão da elite, como já deixamos claro, não foi e não podia ter sido conseqüência de uma trama; e a base desse conceito não está na existência de qualquer organização secreta ou pública. Mas desde que a conjunção da tendência estrutural e da vontade pessoal de utilizá-la deu origem à elite do poder, então os planos e programas foram feitos por seus membros, e realmente não é possível interpretar muitos acontecimentos e políticas oficiais da quinta fase em referência a ela. "Há uma grande diferença", observou Richard Hofstadter, "entre localizar as conspirações *na* história e dizer que a história *é*, na realidade, uma conspiração..." [381]

As tendências estruturais das instituições definem-se como oportunidades pelos que ocupam seus postos de comando. Uma vez reconhecidas estas, os homens se valem delas. Certos tipos de homens, de cada uma das áreas institucionais, de maior visão do que outros, estimularam a ligação antes que ela assumisse sua forma realmente moderna. Freqüentemente o fizeram por motivos não compartilhados pelos seus associados, embora também não combatidos; os resultados de sua ligação tiveram, muitas vezes, conseqüências que nenhum deles previu, e muito menos pretendeu, e que somente mais tarde, no curso dos acontecimentos, ficaram sob controle explícito. Somente depois que todo o processo estava bem adiantado, a maioria dos que dele participavam tomou consciência disso e sentiu-se satisfeita, embora por vezes preocupada, com esse fato. Mas uma vez iniciada a coordenação, novos homens dela participaram e aceitaram sua existência sem discussão.

No que se relaciona com a organização explícita — conspiratória ou não — a elite do poder, pela sua própria natureza, prefere utilizar-se de organizações já existentes, trabalhando dentro e entre elas, do que criar organizações explícitas cuja

---

(381) Richard HOFSTADTER, *op. cit.*, págs. 71-72.

participação seja rigorosamente limitada a seus próprios membros. Mas não havendo uma máquina para assegurar, por exemplo, que os fatores políticos e militares estarão bem equilibrados numa decisão, tal máquina será então inventada e utilizada, como ocorreu com o Conselho de Segurança Nacional. Além disso, numa organização política formalmente democrática, as finalidades e o poder dos vários elementos dessa elite são reforçados por um aspecto da economia de guerra permanente: a suposição de que a segurança da nação depende de um grande sigilo quanto aos planos e intenções. Muitos altos acontecimentos, que revelariam o funcionamento da elite do poder, são furtados ao conhecimento do público sob o disfarce do sigilo. Com esse disfarce amplo cobrindo suas operações e decisões, ela disfarça suas intenções, operações e maior consolidação. Qualquer sigilo imposto aos que estão em condições de observar os homens que tomam decisões age, evidentemente, a favor e não contra as operações da elite do poder.

Há portanto razões para suspeitar — mas pela natureza mesma do caso, impossível de provar — que a elite do poder não está totalmente "na superfície". Não há nada de oculto quanto a ela, apesar de suas atividades não serem divulgadas. Como elite, não é organizada, embora seus membros freqüentemente se conheçam, julguem natural trabalharem juntos e participem de muitas organizações em comum. Não há nada de conspiratório nisso, apesar de serem suas decisões, quase sempre, desconhecidas do público, e seus processos antes manipulativos do que explícitos.

Não que a elite "acredite" numa elite compacta atrás das cortinas e a massa, lá em baixo. As coisas não se formulam nessa linguagem. Apenas o povo se sente necessariamente confuso e deve, como uma criança confiante, colocar todo o novo mundo da política e da estratégia externas e a ação executiva nas mãos dos entendidos. Apenas todo mundo sabe que alguém deve dirigir o espetáculo, e alguém realmente dirige. Os outros não se importam muito e, além disso, não sabem como dirigi-lo. Assim, a distância entre os dois tipos se amplia.

Quando as crises se tornam totais, e aparentemente permanentes, as conseqüências das decisões se tornam também totais, integram-se e passam a ser gerais, em cada uma das principais áreas da vida. Até certo ponto, é possível prever as con-

seqüências nas outras ordens institucionais; além desse ponto, é preciso correr riscos. É então que a escassez de homens de discernimento, treinados e com imaginação provoca lamentos entre os dirigentes sobre a falta de pessoal qualificado na vida política, militar e econômica. Tal sentimento, por sua vez, leva a uma crescente preocupação com o treinamento de sucessores, que possam assumir os postos deixados pelos mais velhos.[382] Em cada área surge lentamente uma nova geração, formada numa época de decisões coordenadas.

Em todos os círculos da elite, observamos essa preocupação de recrutar e treinar sucessores, como homens de "alto gabarito", ou seja, capazes de tomar decisões que envolvam áreas institucionais que não as próprias. Os altos dirigentes criaram programas formais de recrutamento e treinamento para atender às necessidades do mundo econômico, praticamente como um Estado dentro do Estado. O recrutamento e o treinamento da elite militar há muito é rigidamente profissionalizado, mas passou a incluir rotinas educacionais que representantes da velha escola de generais e almirantes consideram insensatas.

Somente a ordem política, com sua ausência de um serviço público autêntico, ficou para trás, criando um vácuo administrativo a que os militares burocratas e os homens de empresa estranhos à política foram atraídos. Mesmo nesse setor, desde a II Guerra Mundial, tem havido repetidas tentativas, por homens de visão da elite, como o falecido James Forrestal, de estabelecer um serviço militar que incluísse estágios no mundo econômico e no mundo governamental.[383]

O que falta é um programa, realmente comum à elite, de recrutamento e treinamento, pois os cursos preparatórios, as universidades da Liga da Hera, as faculdades de Direito dos 400 metropolitanos não estão à altura das exigências que hoje recaem sobre os membros da elite do poder.[384] Os britânicos, como o Marechal-de-Campo Visconde de Montgomery, conscientes dessa carência, pediram recentemente a adoção de um sistema "no qual uma minoria de estudantes de alto ca-

---

(382) Cf. GERTH e MILLS, *Character and Social Structures* (N. York, 1953).

(383) Cf. MILLS, "The Conscription of America", *Common Sense*, abril de 1945.

(384) Cf. "Twelve of the Best American Schools", *Fortune*, janeiro de 1936.

libre fosse isolada dos medíocres e tivesse a melhor educação possível para proporcionar liderança ao país". Sua proposta encontrou eco, sob várias formas, entre muitos que aceitam sua crítica "à teoria americana da educação pública sob a alegação de ser inadequada a produzir o grupo de elite de líderes... que esse país necessita para atender a suas obrigações de liderança mundial". [385]

Essas exigências refletem, em parte, a necessidade tácita de superar o recrutamento à base do êxito econômico, especialmente por se suspeitar que esteja freqüentemete relacionado com a alta imoralidade. E em parte reflete-se na necessidade explicitamente proclamada de ter homens que, como diz o Visconde de Montgomery, conheçam o "sentido da disciplina". Mas, acima de tudo, essas exigências refletem a consciência, mesmo tênue, demonstrada pela elite do poder de que a idade das decisões coordenadas, provocando uma cadeia de conseqüências enorme, exige uma elite do poder de novo calibre. Devido ao volume dos assuntos a serem levados em conta na elaboração das decisões, variados e correlacionados entre si, devido à necessidade de informações para julgamentos complexos e que requerem conhecimentos particularizados, [386] os homens responsáveis não se limitarão a apelar uns para os outros — procurarão treinar seus sucessores para o trabalho a ser feito. Esses novos homens crescerão como homens do poder, na coordenação da decisão econômica, política e militar.

7

A idéia da elite do poder se baseia e nos permite perceber o sentido das (1) tendências institucionais decisivas que caracterizam a estrutura de nossa época, em particular a ascendência militar em uma economia incorporada e, mais ainda, as várias coincidências e interesses objetivos entre as instituições econômicas, militares e políticas; (2) as semelhanças sociais e afinidades psicológicas dos homens que ocupam os postos de co-

---

(385) Discurso de Montgomery na Universidade de Colúmbia, segundo *The New York Times*, 24 de novembro de 1954, pág. 25.

(386) Cf. Dean ACHESON, "What a Secretary of State Really Does", *Harper's*, dezembro de 1954.

mando dessas estruturas, em particular o intercâmbio das altas posições em cada uma delas, e a maior troca entre essas ordens, no que se relaciona com a carreira dos homens de poder; (3) as ramificações, em quase a totalidade, do tipo de decisões tomadas no alto, e a subida ao poder de um grupo de homens que, pelo treinamento e vocação, são organizadores profissionais de força considerável e que não sofrem as limitações da formação democrática dos partidos.

Negativamente, a formação da elite do poder repousa no (1) rebaixamento dos políticos partidários aos níveis médios do poder, (2) impasse semi-organizado dos interesses das localidades soberanas no qual a função legislativa caiu, (3) a ausência praticamente total de um serviço público que constitua um repositório politicamente neutro, mas relevante, de capacidade intelectual e executiva, e (4) o aumento do sigilo oficial atrás do qual se tomam as grandes decisões, sem qualquer debate popular pelo Congresso.

Em conseqüência, o diretório político, os ricos associados e os militares ascendentes reuniram-se na elite do poder, e as hierarquias ampliadas e centralizadas que chefiam avançaram sobre o velho sistema de equilíbrio, relegando-o aos níveis médios do poder. Hoje, a sociedade equilibrada é um conceito claramente de nível médio, e neste o equilíbrio tornou-se principalmente uma questão de forças e exigências provincianas, nacionalmente irresponsáveis, e não um centro de poder e decisão nacional.

Mas e a base? À medida que todas essas tendências se foram tornando visíveis no alto e no meio, o que acontecia ao grande público americano? Se a cúpula tem um poder sem precedente, cada vez mais unida e disposta; se as zonas médias estão num impasse semi-organizado — como se encontra a base, em que condições está o público em geral? A ascensão da elite do poder, como veremos agora, baseia-se e sob certos aspectos é parte da transformação do público da América numa sociedade de massas.

XIII

A sociedade de massas

NA IMAGEM PADRÃO do poder e decisão, nenhuma força é considerada mais importante do que o Grande Público Americano. Longe de ser apenas mais um controle, esse público é tido como a base de todo o poder legítimo. Na vida oficial como na lenda popular, é considerado como o balanceiro mesmo do poder democrático. Todos os teóricos liberais acabam baseando suas noções do sistema de poder sobre o papel político desse público. Todas as decisões oficiais e particulares, que tenham importância, são justificadas como tomadas para o bem-estar do público; todas as proclamações formais são feitas em seu nome.

1

Vejamos, portanto, o público clássico da teoria democrática, com o espírito generoso com que Rousseau certa vez exclamou: "Opinião, Rainha do Mundo, não está sujeita ao poder dos reis; estes são os seus primeiros escravos."

A característica mais importante da opinião pública, originada pela ascensão da classe média democrática, é a discussão livre. As possibilidades de responder, de organizar órgãos autônomos da opinião pública, de compreender a opinião em movimento, devem ser asseguradas pelas instituições democráticas. A opinião resultante da discussão pública é considerada como uma resolução e posta em prática pela ação pública; é, segundo uma versão, a "vontade geral" do povo, que o órgão legislativo transforma em lei, dando-lhe força legal. O Congresso, ou Parlamento, como instituição, paira sobre todos

os públicos dispersos — é o arquétipo de cada um dos pequenos círculos onde os cidadãos debatem, frente a frente, as questões públicas.

Esse conceito do século XVIII da opinião pública é paralelo ao conceito econômico de mercado na economia livre. De um lado, está o mercado composto de empreendedores que competem livremente; do outro, o público formado de círculos de discussão iguais. Como o preço é o resultado da ação individual, anônima e igualmente ponderada de todos os que compram, assim a opinião pública é o resultado das opiniões adotadas pelas pessoas individualmente, que contribuem, com suas vozes, para o grande coro. Na verdade, alguns podem ter mais influência sobre a opinião geral do que outros, mas nenhum grupo monopoliza a discussão, nem determina por si as opiniões que prevalecerão.

Os numerosos círculos de discussão são ligados pelas pessoas que levam as opiniões de um para outro lado, e lutam pelo poder de um comando maior. O público é assim organizado em associações e partidos, cada qual representando um conjunto de pontos de vista, cada qual tentando obter um lugar no Congresso, onde a discussão continua. Dos pequenos círculos de pessoas que conversam entre si, desenvolvem-se as forças maiores dos movimentos sociais e dos partidos políticos: e a discussão da opinião é a fase importante do conjunto de atos pelos quais as questões públicas são conduzidas.

A autonomia dessas discussões é um elemento importante na idéia da opinião pública como a base da democracia. As opiniões formais são postas em prática nas instituições de poder predominantes; todos os agentes da autoridade são feitos ou desfeitos pela opinião desse público. E, na proporção em que ele é frustrado na realização de suas exigências, seus membros podem ir além da crítica de políticas específicas: podem questionar a legitimidade da autoridade legal. É esse um dos sentidos da observação de Jefferson sobre uma "revolução" ocasional.

O público, assim concebido, é o leme da democracia clássica do século XVIII; a discussão é o fio e ao mesmo tempo a lançadeira que liga os círculos de debate. Ela está na raiz do conceito de autoridade, e se baseia na esperança de que a verdade e a justiça surgirão da sociedade, de alguma forma, como

um grande resultado da livre discussão. O povo tem problemas. Discute-os. Decide sobre eles. Formula seus pontos de vista. Estes são organizados, e concorrem entre si. Um vence. Então, o povo age segundo esse ponto de vista, ou seus representantes recebem instruções para colocá-los em prática, o que prontamente fazem.

Essa é a imagem do público na democracia clássica, ainda utilizada nas justificativas do poder na sociedade americana. Mas devemos reconhecer que hoje essa descrição parece um conto de fadas: não constitui nem mesmo um modelo aproximado do funcionamento do sistema de poder americano. As questões que determinam atualmente o destino do homem não são apresentadas ao grande público nem por este debatidas. A idéia da comunidade de públicos não é uma descrição da realidade, mas de um ideal, que serve para legitimar uma farsa — considerando-a realidade. Pois hoje todos os que examinaram cuidadosamente o público, reconhecem que sua participação é muito menor do que no passado.

Essas dúvidas se apresentam de forma positiva na afirmação de que a comunidade clássica de públicos se está transformando numa sociedade de massas. Essa transformação, na verdade, é uma das chaves para o sentido social e psicológico da vida moderna na América.

I. Na sociedade democrática de públicos supunha-se, com John Locke, que a consciência individual era a sede final de julgamento, e portanto o último tribunal de apelação. Mas esse princípio foi desafiado — como disse E. H. Carr — quando Rousseau, "pela primeira vez pensou em termos da soberania de todo o povo, e enfrentou a questão da democracia de massas".[387]

II. Na sociedade democrática de públicos supunha-se uma harmonia de interesses, natural e pacífica, entre os indivíduos que a formavam. Mas essa doutrina essencialmente conservadora foi substituída pela doutrina utilitária de que a harmonia de interesses tinha primeiro de ser criada pela reforma, antes que pudesse funcionar, e mais tarde substituída pela doutrina marxista da luta de classes, que certamente estava então, e ainda

---

(387) Ver E. H. Carr, *The New Society* (Londres, 1951), de que muito me vali neste e nos parágrafos seguintes.

está hoje, mais perto da realidade do que qualquer suposta harmonia de interesses.

III. Na sociedade democrática de públicos supunha-se que antes da ação haveria uma discussão racional entre indivíduos que determinaria a ação, e que, dessa forma, a opinião pública resultante constituiria a voz infalível da razão. Mas isso foi posto em dúvida não só (1) pela suposta necessidade de peritos para decidir sobre questões delicadas e complexas, mas também (2) pela descoberta — de Freud — da irracionalidade do homem comum, e (3) pela descoberta — como em Marx — da natureza socialmente condicionada do que se considerava outrora como a razão autônoma.

IV. Na sociedade democrática de públicos supunha-se que uma vez determinada a atitude autêntica, certa e justa, o público agiria de acordo com ela, ou faria com que seus representantes agissem. Com o tempo, a opinião pública não só estaria certa, como prevaleceria. Essa suposição foi perturbada pela grande distância hoje existente entre a população em geral e os que tomam decisões em seu nome, decisões essas de grandes conseqüências, e que o público freqüentemente nem mesmo sabe que estão sendo tomadas, só as conhecendo como fatos consumados.

Considerando essas suposições, não é difícil compreender o otimismo articulado de muitos pensadores do século XIX, pois a teoria do público é, sob muitos aspectos, uma projeção, sobre a comunidade em geral, do ideal intelectual da supremacia do intelecto. A "evolução do intelecto", Comte afirmou, "determina o curso principai da evolução social". Se, olhando à sua volta, os pensadores do século XIX ainda viam irracionalidade, ignorância e apatia, isso era apenas um atraso intelectual, que teria um fim breve com a difusão da educação.

Até que ponto a lógica da interpretação clássica do público se baseava na limitação desse público a pessoas cuidadosamente educadas se revela pelo fato de que em 1859 até mesmo John Stuart Mill escrevia sobre "a tirania da maioria", e tanto Tocqueville como Burckhardt anteciparam essa opinião popularizada num passado recente por moralistas políticos como Ortega y Gasset. Numa palavra, a transformação do público na massa — e tudo o que isso representa — foi ao mesmo tempo uma das principais tendências das sociedades modernas

e um dos principais fatores do colapso do otimismo liberal que condicionou grande parte da atitude intelectual do século XIX.

Em meados daquele século, o individualismo começara a ser substituído pelas formas coletivas da vida econômica e política; a harmonia de interesses dava lugar à desarmoniosa luta de classes e pressões organizadas; as discussões racionais eram minadas pelas decisões dos peritos nos assuntos complicados, pelo reconhecimento da tendenciosidade da argumentação dos interesses em jogo; e pela descoberta da eficiência do apelo irracional ao cidadão. Além disso, certas modificações estruturais da sociedade moderna, que examinaremos neste capítulo, haviam começado a retirar do público o poder da decisão ativa.

2

A transformação do público em massa é de interesse particular para nós, pois proporciona uma chave importante para o sentido da elite do poder. Se essa elite é realmente responsável perante uma comunidade de públicos, ou pelo menos existe em relação a esta, encerra um significado muito diferente do que se esse público for constituído de uma sociedade de massas.

Os Estados Unidos não são hoje apenas uma sociedade de massas, e não foram também, totalmente, uma comunidade de públicos. Essas expressões são nomes para tipos extremos: indicam certas características da realidade, mas constituem em si elaborações; a realidade social é sempre uma combinação das duas. Mesmo assim, não poderemos compreender prontamente as proporções dessa combinação, em nossa situação, se não compreendermos antes, em termos de dimensões explícitas, os tipos extremos e bem definidos:

Pelo menos quatro dimensões devem ser atendidas para que compreendamos as diferenças entre público e massa.

I. Há, primeiro, a proporção entre os que formam a opinião e os que recebem a opinião formada, que é o modo mais simples de afirmar o sentido social dos veículos formais de comunicação em massa. Mais do que qualquer outra coisa, é a modificação nessa proporção que constitui o centro dos pro-

blemas do público e da opinião pública nas fases mais recentes da democracia. Num extremo da escala de comunicações, duas pessoas falam pessoalmente uma com a outra; no extremo oposto, um porta-voz fala, impessoalmente, através de uma rede de comunicações, a milhões de ouvintes e espectadores. Entre esses extremos, há assembléias e partidos políticos, sessões parlamentares, debates em tribunais, pequenos círculos de decisões dominados por um homem, círculos de discussão livre em que a palavra vai de uma para outra, entre cinqüenta pessoas, e assim por diante.

II. A segunda dimensão de que nos devemos ocupar é a possibilidade de responder a uma opinião sem provocar represálias internas ou externas. As condições técnicas dos meios de comunicação, impondo uma razão desproporcional de oradores em função dos ouvintes, pode reduzir as possibilidades de resposta livre. Regras informais, baseadas na sanção convencional e na estrutura informal da liderança da opinião, podem determinar quem fala, quando, e por quanto tempo. Essas regras podem ou não ser congruentes com as regras formais e com as sanções institucionais que governam os processos de comunicação. No caso extremo, podemos imaginar um monopólio absoluto da comunicação para grupos pacificados, cujos membros não podem responder nem mesmo "em particular". No extremo oposto, as condições podem permitir, e as regras confirmar, a formação ampla e simétrica da opinião.

III. Devemos também considerar as relações da formação da opinião com sua realização no ato social, a facilidade com que a opinião modela efetivamente as decisões de grandes conseqüências. Essa oportunidade de as pessoas colocarem em prática, coletivamente, suas opiniões é, evidentemente, limitada pela posição que ocupam na estrutura do poder, que pode limitar decisivamente tal capacidade, permiti-la ou mesmo estimulá-la. Pode limitar a ação social a áreas locais, ou pode ampliar a área de oportunidade. Pode fazer a ação intermitente ou mais ou menos contínua.

IV. Há, finalmente, o grau em que a autoridade institucional, com as sanções e controles, penetra no público. O problema aqui é a margem de autonomia real que o público tem em relação à autoridade instituída. Num extremo, nenhum agente da autoridade formal se localiza entre o público autôno-

mo; no extremo oposto, o público é aterrorizado ate chegar à uniformidade, pela infiltração de informantes e pela universalização da suspeita. Num outro extremo, a estrutura formal do poder coincide com o fluxo e refluxo informal da influência pela discussão, que é assim eliminada.

Combinando esses diversos pontos, podemos construir pequenos modelos ou diagramas de vários tipos de sociedades. Como o "problema da opinião pública", tal como o conhecemos, é determinado pelo eclipse do público burguês clássico, vamos ocupar-nos aqui de dois tipos apenas: público e massa.

Num *público*, como podemos entender a expressão, 1) praticamente o mesmo número de pessoas expressa e recebe opiniões. 2) A comunicação pública é organizada de tal modo que há a possibilidade imediata e efetiva de responder a qualquer opinião expressa em público. A opinião formada por essa discussão 3) prontamente encontra uma saída na ação efetiva, mesmo contra — se necessário — o sistema de autoridade predominante. E 4) as instituições de autoridade não penetram no público, que é mais ou menos autônomo em suas operações. Quando essas condições prevalecem, temos um modelo de uma comunidade de públicos, e esse modelo se enquadra nas várias suposições da teoria democrática clássica.

No extremo oposto, na *massa*, 1) o número de pessoas que expressam opiniões é muito menor que o número de pessoas para recebê-las, pois a comunidade de públicos se transforma numa coleção abstrata de indivíduos que recebem impressões através de veículos de comunicação em massa. 2) As comunicações que predominam são tão organizadas que é difícil ou impossível ao indivíduo responder imediatamente, ou com qualquer eficiência. 3) A colocação da opinião em prática é controlada pelas autoridades que organizam e fiscalizam os canais para tal ação. 4) A massa não tem autonomia em relação às instituições — pelo contrário, os agentes de instituições autorizadas nela penetram, reduzindo-lhe a independência que possa ter na formação da opinião pela discussão.

O público e a massa podem ser distinguidos mais facilmente pelos seus modos predominantes de comunicação: numa comunidade de públicos, a discussão é o meio de comunicação fundamental, e os veículos de comunicação em massa, quando existem, apenas ampliam e animam a discussão, ligando um "*público primário*" com as discussões de outro. Numa socieda-

de de massas, o tipo de comunicação dominante é o veículo formal, e os públicos se tornam apenas simples *mercados desses veículos*: expostos que são ao conteúdo dos veículos de comunicações em massa.

3

De quase todos os ângulos em que os possamos colocar, quando examinamos o público, compreendemos que já avançamos bastante na direção da sociedade de massas. No fim da estrada está o totalitarismo, como na Alemanha nazista, ou na Rússia comunista. Ainda não chegamos a esse ponto. Nos Estados Unidos de hoje, o mercado dos veículos e comunicação em massa ainda não predomina totalmente sobre os públicos primários. Mas certamente podemos ver que muitos aspectos da vida pública de nossa época são antes características de uma sociedade de massas do que de uma comunidade de públicos.

O que está ocorrendo pode ser descrito em termos do paralelo histórico entre o mercado econômico e o público que constitui a opinião pública. Em suma, há um movimento de substituição dos pequenos poderes dispersos pelos poderes concentrados, e a tentativa de monopolizar o controle dos centros poderosos que, estando parcialmente ocultos, são centros de manipulação bem como de autoridade. A pequena loja que serve as vizinhanças é substituída pela anonimidade da empresa nacional: a publicidade em massa substitui a influência da opinião pessoal entre negociante e consumidor. O líder político prepara seu discurso para uma rede nacional e fala, com o devido toque pessoal, a um milhão de pessoas que nunca viu nem verá. Ramos inteiros de profissões e indústrias estão no "negócio da opinião", manipulando impessoalmente o público, sob remuneração.

No público primário, a competição de opiniões se faz entre pessoas que mantêm pontos de vista em defesa de seus interesses e seu raciocínio. Mas na sociedade de massas dos mercados de comunicações, a concorrência, quando existe, se faz entre os manipuladores com seus meios de comunicação em massa, de um lado, e o povo que recebe a propaganda, do outro.

Nessas condições, não é de surpreender que surja um conceito da opinião pública como simples reação — não podemos dizer "resposta" — ao conteúdo do que lhe é comunicado. Assim, o público é apenas a coletividade de pessoas passivamente expostas aos meios de comunicação em massa e indefesamente sujeitas às sugestões e fluxo desses meios. A manipulação partida de pontos de controle centralizados constitui uma expropriação da antiga multidão de pequenos "produtores" e "consumidores" de opiniões, operando num mercado livre e equilibrado.

Nos círculos oficiais, o próprio termo, "público" — como Walter Lippmann observou há 30 anos — passou a ter um sentido fantasma, que revela dramaticamente seu eclipse. Do ponto de vista da elite que decide, alguns dos que bradam publicamente podem ser identificados como "o Trabalho", outros como "o Capital", outros ainda como "a Agricultura". Os que *não* podem ser identificados tão prontamente são "o Público". O público é, assim, formado de não-partidários e não-identificados num mundo de interesses definidos e partidários. É socialmente composto de profissionais bem educados, assalariados, especialmente os professores universitários; de empregados não-sindicalizados, especialmente os funcionários de colarinho branco, juntamente com os profissionais liberais e pequenos homens de negócios.

Nesse apagado eco da noção clássica, o público consiste de restos da classe média, velha e nova, cujos interesses não são explìcitamente definidos, organizados ou gritantes. Numa adaptação curiosa, o público se torna freqüentemente o "perito não-comprometido" que, embora bem informado, jamais assumiu uma posição pública bem definida sobre questões controversas, colocadas em foco pelos interesses organizados. São esses os membros do "público" na junta, na comissão, no comitê. Assim, o que o público representa é, portanto, uma política freqüentemente vaga (chamada de "espírito aberto"), uma falta de participação nas questões públicas (conhecida como sensatez) e um desinteresse profissional (conhecido como tolerância).

Alguns desses membros oficiais do público, como no setor da mediação entre o trabalho e a administração, começam muito jovens e fazem carreira do fato de serem sempre cuidadosamente bem informados, mas nunca adotarem uma posição

inflexível. E há muitos outros, não-oficiais, que tomam esses profissionais como uma espécie de modelo. O único problema é que agem como se fossem juízes desinteressados, mas não têm o poder de juiz — daí sua sensatez, sua tolerância, seu espírito aberto não representarem grande coisa no condicionamento das questões humanas.

4

Todas essas tendências que levam ao declínio do político e de sua sociedade em equilíbrio influem decisivamente na transformação do público em massa. Uma das transformações estruturais mais importantes é o declínio da associação voluntária como um instrumento autêntico do público. Como já vimos, a ascendência executiva das instituições econômicas, militares e políticas reduziu o emprego efetivo dessas associações voluntárias, que operam entre o Estado e a economia, de um lado, e a família e o indivíduo no grupo primário, de outro. Não é apenas que as instituições do poder se tenham ampliado e centralizado de forma inacessível. Ao mesmo tempo, tornaram-se menos políticas e mais administrativas, e é dentro dessa grande mudança de arcabouço que o público organizado se enfraqueceu.

Em termos de *escala,* a transformação do público em massa foi sustentada pela transformação de um público político, de proporções limitadas (pela propriedade e educação, pelo sexo e idade), em massa enormemente ampliada, que tem apenas as qualificações de cidadania e idade.

Em termos de *organização,* a transformação foi estimulada pela transferência do indivíduo e sua comunidade primária para a associação voluntária e o partido de massas como as principais unidades do poder organizado.

As associações voluntárias se ampliavam, ao mesmo tempo em que se tornavam eficientes; e nessa mesma proporção, tornaram-se inacessíveis ao indivíduo, que poderia dar forma, pela discussão, às políticas da organização a que pertence. Assim, juntamente com as instituições mais antigas, essas associações voluntárias perderam seu domínio sobre o indivíduo. À medida que novas pessoas são atraídas à arena política, essas as-

sociações se tornam maciças em escala; e à medida que o poder do indivíduo se torna mais dependente dessas associações de massa, menos acessíveis se tornam elas à influência do indivíduo.[388]

A democracia de massas significa a luta de poderosos grupos de interesses e associações de grande escala, que se interpõem entre as grandes decisões tomadas pelo Estado, pela economia, pelo exército e a vontade do cidadão individual como membro do público. Como essas associações de nível médio são a principal ligação que tem o cidadão com as decisões, sua relação com elas adquire importância fundamental. Pois somente através delas ele exerce o poder de que por acaso disponha.

A distância entre os membros e os líderes das associações de massa é cada vez maior. Tão logo um homem chega a líder de uma associação bastante grande para ter importância, deixa de ser um instrumento dessa associação. Ele assim faz 1) com o interesse de manter sua posição de liderança em, ou antes sobre, sua associação de massas, e o faz 2) porque passa a considerar-se não apenas um delegado, instruído ou não, da associação que representa, mas membro de "uma elite" composta de homens como ele mesmo. Esses fatos, por sua vez, levam a 3) uma grande distância entre os termos nos quais as questões são debatidas e resolvidas entre os membros dessa elite, e os termos nos quais são apresentadas aos membros das várias associações de massa. Pois as decisões tomadas devem *levar em consideração* os que têm importância — os membros de outras elites — e ao mesmo tempo, devem *convencer* à massa de associados.

A distância entre orador e ouvinte, entre poder e público, leva menos a qualquer domínio férreo de oligarquia do que à lei do porta-voz: à medida que os grupos de pressão se ampliam, seus líderes passam a organizar as opiniões que "representam". Assim, as eleições, como já vimos, tornam-se lutas entre dois partidos gigantes e sem coesão, e a nenhum dos dois o indivíduo se sente realmente capaz de influenciar, e nenhum dos dois é capaz de conquistar maiorias psicologicamente im-

---

(388) Ao mesmo tempo — e também devido à segregação e distrações metropolitanas, que examinarei mais adiante — o indivíduo passa a depender mais dos meios de comunicação em massa para sua visão da estrutura como um todo

pressionantes ou politicamente decisivas. E, em tudo isso, os partidos têm a mesma forma geral das outras associações de massa.[389]

Quando dizemos que o homem, na massa, não experimenta qualquer sensação de participação política, temos em mente antes uma realidade política do que um estilo de sentimento. Temos em mente (I) certa forma de participar (II) de certo tipo de organização.

I. A forma de participar aqui implícita baseia-se na crença nos propósitos e nos líderes de uma organização, o que permite a homens e mulheres se sentirem à vontade, livremente, dentro dela. Participar, nesse sentido, é fazer da associação humana um centro psicológico de si mesmo, admitir consciente, deliberada e livremente, suas regras de conduta e suas finalidades, que assim modelamos e que por sua vez nos modelam. Não experimentamos esse espírito de participação em relação a nenhuma organização política.

II. O tipo de organização que temos em mente é uma associação voluntária, com três características definidas: primeira, é um contexto no qual se podem formular opiniões razoáveis; segunda, é uma agência através da qual é possível empreender atividades razoáveis; e terceira, é uma unidade bastante forte, em relação a outras organizações de poder, para pesar na balança.

É porque não dispõem de associações significativas do ponto de vista psicológico e ao mesmo tempo historicamente efetivas que os homens freqüentemente se sentem constrangidos em sua fidelidade política e econômica. As unidades efetivas do poder são atualmente a grande empresa, o governo inacessível, o sombrio estabelecimento militar. Entre esses, de um lado, e a família e a pequena comunidade, de outro, não encontramos associações intermediárias nas quais os homens possam sentir-se

---

(389) Sobre as eleições nas democracias formais modernas, E. H. CARR conclui: "Falar hoje da defesa da democracia como se estivéssemos defendendo algo que conhecêssemos e tivéssemos possuído por muitos séculos é uma ilusão de que nos convencemos e uma impostura — a democracia de massas é um fenômeno novo, uma criação do último meio século — que seria inadequado e impróprio considerar em termos da filosofia de LOCKE ou da democracia liberal do século XIX. Estaríamos mais perto da realidade, e teríamos argumentos mais convincentes, se falássemos da necessidade, não da defesa da democracia, mas de sua criação." (*Ibid.*, págs. 75-76).

seguros e com as quais se sintam poderosos. Há pouca luta política realmente viva. Ao invés disso, o que existe é uma administração vinda do alto, e o vácuo político abaixo dela. Os públicos são hoje tão pequenos que desaparecem, ou tão grandes que constituem apenas outra característica da estrutura de poder geralmente distante, e portanto inacessível.

A opinião pública existe quando as pessoas que não participam do governo do país se atribuem o direito de expressar opiniões políticas livre e publicamente, e o direito de que essas opiniões influenciem ou determinem políticas, pessoal e atos de seu governo.[390] Nesse sentido formal, tem havido e há uma opinião pública bem definida nos Estados Unidos. Não obstante, com a evolução moderna, esse direito formal — quando existe como direito — não tem a mesma expressão de outrora. A antiga ordem de organização voluntária era tão diferente do mundo da organização de massa quanto o mundo dos folhetos de Tom Paine é diferente do mundo dos meios de comunicação em massa.

Desde a Revolução Francesa, os pensadores conservadores têm visto com alarme a ascensão do público, que chamavam de massas ou algo semelhante. "A populaça é soberana, e cresce a maré da barbárie", escreveu Gustave Le Bon. "O direito divino das massas está em via de substituir o direito divino dos reis", e já "os destinos das nações são elaborados presentemente no coração das massas, e não mais nos conselhos dos príncipes".[391] No século XX, pensadores liberais e até mesmo socialistas seguiram a mesma linha, com referências mais explícitas ao que chamamos de sociedade de massas. De Le Bon a Emil Lederer e Ortega y Gasset, sustentaram que a influência das massas infelizmente está aumentando.

Mas certamente os que consideram a massa como todo-poderosa, ou pelo menos bem adiantada no caminho da vitória, estão errados. Em nossa época, como Chakhotin viu, a influência das coletividades autônomas na vida política está, na realidade, diminuindo.[392] Além disso, a influência que possam ter é orientada; devem ser considerados não como públicos

---

(390) Cf. Hans SPEIER, *Social Order and The Risks of War* (N. York, 1952).

(391) Gustave LE BON, *A Multidão*.

(392) Sergei CHAKHOTIN, *The Rape of the Masses* (N. York, 1940).

agindo autonomamente, mas como massas manipuladas em pontos focais, transformadas em multidões de manifestantes. Como os públicos se transformam em massas, as massas por vezes se tornam multidões; e, nas multidões, a violência psíquica pelos meios de comunicação em massa é complementada de perto pelas incitações violentas. E em seguida a multidão se dispersa — como massas atomizadas e submissas.

Em todas as sociedades modernas, as associações autônomas que se colocam entre as várias classes e o Estado tendem a perder eficiência como veículos da opinião racional e instrumentos do exercício racional da vontade política. Tais associações podem ser deliberadamente desintegradas, e dessa forma transformadas em instrumentos passivos de domínio, ou podem, ainda mais lentamente, fenecer por falta de utilização em face dos meios de poder centralizados. Mas sejam destruídas numa semana, ou numa geração, elas são substituídas praticamente em todas as esferas de vida pelas organizações centralizadas, e são, estas, com todos os seus novos meios de poder, que se encarregam da sociedade de massas aterrorizadas ou — conforme o caso — apenas intimidadas.

5

As tendências institucionais que determinam a sociedade de massas são, em proporções consideráveis, uma questão impessoal, embora os remanescentes do público estejam também sujeitos a forças mais "pessoais" e intencionais. Com a ampliação da base da política dentro do contexto de um folclore acerca das decisões democráticas, e com a intensificação dos meios de persuasão em massa, o público que forma a opinião pública tornou-se objeto de esforços intensivos de controle, orientação, manipulação e, cada vez mais, de intimidação.

Nos setores militar, econômico e político, o poder se torna, em graus variados, constrangido frente à suspeição das massas, e assim o trabalho de opinião pública se transforma na técnica consagrada para a conservação e conquista do poder. O eleitorado minoritário das classes abastadas e educadas é substituído pelo sufrágio universal — e pelas intensas campanhas de conquista de votos. O pequeno exército profissional do século XVIII é substituído pelo exército maciço de conscritos — e

pelo problema da disposição nacionalista. A pequena oficina é substituída pela indústria de produção em massa — e pela publicidade em escala nacional.

À medida que a escala das instituições se amplia e centraliza, também se ampliam e intensificam os esforços dos que procuram determinar a opinião. Os meios para isso, na verdade, seguiram paralelamente, em alcance e eficiência, as outras instituições de maior escala que alimentam a moderna sociedade de massas. Assim, além de seus meios de administração ampliados e centralizados, de exploração e violência, a elite moderna tem ao seu alcance instrumentos historicamente ímpares de controle e manipulação psíquicos, que incluem a educação universal compulsória e os meios de comunicação em massa.

Observadores antigos acreditavam que o aumento no alcance e volume dos meios formais de comunicação ampliariam e estimulariam o público primário. Essas opiniões otimistas — anteriores ao rádio, televisão e cinema — entendiam que o veículo formal apenas multiplicaria o alcance e ritmo da discussão pessoal. As condições modernas, escreveu Charles Cooley, "ampliam indefinidamente a concorrência entre as idéias, e tudo o que vem existindo apenas pela falta de confronto desaparecerá, pois o que for realmente adequado para o espírito selecionador será mais apreciado e procurado". [393] Ainda entusiasmado pela ruptura do consenso convencional da comunidade local, via ele os novos meios de comunicação como um estímulo para a dinâmica da discussão da democracia clássica, com o crescimento da individualidade racional e livre.

Ninguém conhece realmente todas as funções dos veículos de comunicação em massa, pois em sua totalidade elas são tão penetrantes e sutis que não podem ser localizadas pelos meios de pesquisa social hoje existentes. Mas temos razões para acreditar que tais veículos de comunicação ajudaram menos a ampliar e animar as discussões dos públicos primários do que a transformá-los num grupo de mercados para os meios de comunicação, numa sociedade de massas. Não me refiro apenas à proporção superior dos que expressam opinião, em relação aos que a recebem, e ao declínio das possibilidades de responder. Nem tampouco me refiro à violenta banalização e padronização de nossos órgãos sensoriais em termos da qual esses novos meios

(393) Charles Horton COOLEY, *Social Organization* (N. York, 1909).

de comunicação lutam pela nossa "atenção". Penso na forma de analfabetismo psicológico assim facilitada, e que se expressa de vários modos:

I. Muito pouco do que julgamos saber da realidade social do mundo foi verificado diretamente. A maioria dos "quadros mentais" que temos são produto desses meios de comunicação — a tal ponto, que muitas vezes não acreditamos realmente no que vemos à nossa frente, enquanto não lemos a respeito no jornal ou ouvimos no rádio.[394] Os meios de comunicação não nos proporcionam apenas a informação — orientam nossas experiências mesmas. Nossos padrões de credulidade tendem a ser realidade, determinados por eles, e não pela nossa experiência pessoal fragmentária.

Assim, mesmo que o indivíduo tenha uma experiência direta, pessoal, dos acontecimentos, esta não será realmente direta e pessoal: está organizada em padrões e estereótipos. É necessário um longo preparo para eliminar esses estereótipos e para que a pessoa veja as coisas puramente, de forma não-estereotipada. Poderíamos supor, por exemplo, que se todas as pessoas atravessassem uma depressão teriam uma "experiência" dela, em termos da qual poderiam desprezar ou rejeitar, ou pelo menos não aceitar, o que os meios de comunicação dizem sobre ela. Mas as experiências dêsse tipo *estrutural* têm de ser organizadas e interpretadas, para que se reflitam na formação da opinião.

Em suma, o tipo de experiência que poderia servir de base à resistência aos meios de comunicação em massa não é o dos acontecimentos diretos, mas o de seus sentidos. A marca da interpretação deve estar na experiência, para que possamos usar essa palavra socialmente. O indivíduo não confia em sua experiência, como eu disse, até que seja confirmada por outro, ou pelos meios de comunicação. Habitualmente, esse conhecimento direto não é aceito quando perturba fidelidades e crenças que o indivíduo já tenha. Para ser aceito, ele tem de reconfortar ou justificar os sentimentos que constituem as características básicas de sua fidelidade ideológica.

Estereótipos sobre a lealdade jazem sob as crenças e sentimentos relacionados com determinados símbolos e emblemas:

---

(394) Ver Walter LIPPMANN, *Public Opinion* (N. York, 1922), que ainda é a melhor exposição sobre este aspecto dos meios de comunicação, especialmente págs. 1-25 e 59-121.

são a forma mesma pela qual os homens vêem o mundo social e em termos da qual estabelecem suas opiniões e interpretações específicas dos acontecimentos. São o resultado de experiências anteriores, que afetam as experiências presentes e futuras. Não é preciso dizer que os homens freqüentemente não têm consciência dessa fidelidade, que freqüentemente nem podem formulá-la explicitamente. Não obstante, tais estereótipos gerais levam à aceitação ou rejeição de opiniões específicas, não tanto pela força da consciência lógica, mas pela sua afinidade emocional e a forma pela qual aliviam as ansiedades. Aceitar opiniões tal como são colocadas é conseguir o bom sentimento sólido de estar certo sem ter de pensar. Quando os clichês ideológicos e as opiniões específicas estão assim ligados, há uma redução da ansiedade provocada pela discordância entre a lealdade e as crenças. Tais ideologias levam a um desejo de aceitar uma determinada linha de pensamento; não haverá então, necessidade — emocionalmente ou racionalmente — de superar a resistência a determinados itens nessa linha. As seleções cumulativas de opiniões e sentimentos específicos passam a constituir a atitude e as emoções pré-organizadas que modelam a opinião e a vida da pessoa.

Esses sentimentos e convicções mais profundos são como lentes através das quais os homens experimentam seus mundos, condicionam fortemente a aceitação ou rejeição de opiniões específicas e determinam a orientação a tomar frente às autoridades dominantes. Há três décadas, Walter Lippmann disse que essas convicções prévias impediam os homens de definir a realidade de forma adequada. Ainda continuam impedindo. Mas hoje podem com freqüência ser consideradas como "tendências boas"; por mais inadequadas e errôneas que sejam, o são menos do que o realismo imediatista das altas autoridades e dos que formam a opinião. São o bom senso comum inferior, e, como tal, um fator de resistência. Mas devemos reconhecer, especialmente quando o ritmo de mudança é tão profundo e rápido, que o senso comum freqüentemente é mais comum do que senso. E acima de tudo, devemos reconhecer que o "senso comum" de nossos filhos será menos o resultado de qualquer tradição social firme do que dos estereótipos transmitidos pelos meios de comunicação em massa, a que estão completamente expostos hoje em dia. São a primeira geração a ficar assim exposta.

II. Enquanto os meios de comunicação não forem totalmente monopolizados, é possível colocar um meio contra outro, compará-los, e resistir assim ao que dizem. Quanto mais autêntica a concorrência entre os meios de comunicação, maior resistência será possível ao indivíduo. Mas qual será, atualmente, a proporção dessa concorrência? Comparam as pessoas as notícias sobre acontecimentos públicos, ou sobre políticas, jogando o conteúdo de um meio de comunicação contra o outro?

A resposta é: não, geralmente são poucos que o fazem: (1) Sabemos que as pessoas tendem a escolher os veículos de comunicação com os quais estão mais de acordo. Há uma espécie de seleção de opiniões novas à base de opiniões antigas. Ninguém parece buscar as contra-afirmações que podem ser encontradas noutros meios. Determinados programas radiofônicos, revistas e jornais dispõem quase sempre de um público coerente, e isso reforça, no espírito do público, as suas mensagens. (2) Essa idéia de comparar os meios de comunicação supõe um conteúdo diverso entre eles. Supõe uma concorrência autêntica, o que não é totalmente verdade. Esses meios aparentam variedade e concorrência, mas num exame mais detalhado parecem concorrer mais em termos de variações sobre alguns temas padronizados do que em questões de repercussão. A liberdade de levantar problemas parece limitar-se, cada vez mais, aos poucos representantes de interesses que dispõem de acesso pronto e permanente aos meios de comunicação.

III. Os meios de comunicação não só se infiltraram em nossas experiências das realidades externas, como também penetraram na experiência interior mesma. Proporcionaram novas identidades e aspirações do que gostaríamos de ser, e o que gostaríamos de aparentar. Proporcionaram modelos de comportamento que nos oferecem um novo conjunto de valores para nossa própria personalidade. Em termos da moderna teoria do eu,[395] podemos dizer que os meios de comunicação levam o leitor, ouvinte ou espectador, à visão de grupos de referência mais amplos e mais altos — reais ou imaginários, conhecidos pessoalmente ou percebidos de relance — que constituem os espelhos de sua auto-imagem. Multiplicaram os grupos para os quais nos voltamos para a confirmação dessa imagem que fazemos de nós mesmos.

---

(395) Cf. GERTH e MILLS, *Character and Social Structure* (N. York, 1953).

Mais do que isso: 1) os meios de comunicação dizem ao homem da massa quem ele é — dão-lhe identidade; 2) dizem-lhe o que deseja ser — dão-lhe aspirações; 3) dizem-lhe como chegar lá — dão-lhe a técnica; e 4) dizem-lhe como se sentir em via de chegar, mesmo que não esteja — dão-lhe a fuga. A distância entre a identidade e a aspiração leva à técnica ou à fuga. Essa é provavelmente a fórmula psicológica básica dos meios de comunicação em massa, hoje. Mas, como fórmula, não está destinada ao desenvolvimento do ser humano: é a fórmula de um pseudomundo, inventado e mantido por esses meios.

IV. Tal como existem e predominam hoje, os meios de comunicação, especialmente a televisão, usurpam o lugar da discussão em pequena escala e destroem as oportunidades de intercâmbio de opinião, feito em termos razoáveis, sem pressa e humanos. São uma causa importante da destruição da intimidade, em todo o seu sentido humano. Essa é uma das importantes razões pelas quais eles falharam como força educacional, mas existem como força maligna: não articulam para o espectador ou ouvinte as fontes mais amplas de suas tensões e ansiedades, seus ressentimentos subjacentes e esperanças mal formuladas. Nem lhe permitem transcender seu estreito meio ou esclarecer o sentido particular que tenha.

Os meios de comunicação proporcionam muitas informações e notícias sobre o que ocorre no mundo, mas nem sempre permitem ao ouvinte ou espectador ligar sua vida quotidiana com esses acontecimentos maiores. Não ligam a informação que proporcionam sobre as questões públicas com os problemas experimentados pelo indivíduo. Não aumentam a percepção racional das tensões, nem as do indivíduo, nem as da sociedade que se refletem no indivíduo. Pelo contrário, distraem e obscurecem sua oportunidade de compreender-se ou compreender seu mundo, atraindo sua atenção para excitações artificiais que se resolvem dentro da moldura do programa, usualmente pela ação violenta ou por aquilo que chamam de humor. Em suma, para o espectador não oferecem solução alguma. Esses veículos concentram sua atenção dispersiva de tensões entre o ter ou não ter certos artigos, e as mulheres consideradas atraentes. Há sempre o tom geral de diversão animada, de agitação, mas que não leva a nada e não tem aonde levar.

Mas os meios de comunicação, como estão organizados e funcionam, são mais do que uma causa fundamental da transformação da América numa sociedade de massas. Estão também entre os meios de poder à disposição das elites de fortuna e poder; e mais, alguns dos principais agentes desses meios se situam entre as elites ou são muito importantes entre os que servem a elas.

Ao lado, ou imediatamente abaixo da elite, estão o publicitário, o perito em propaganda, o homem das relações públicas, que controlam a formação da opinião pública, a fim de poder incluí-la como mais um item pacificado nos cálculos do poder real, de maior prestígio, de fortunas mais seguras. Nos últimos 25 anos, as atitudes desses manipuladores, em relação à sua tarefa, atravessaram uma forma de dialética:

No princípio, há grande esperança no que as comunicações em massa podem realizar. As palavras vencem guerras ou vendem sabão; agitam ou acalmam o povo. "Somente o custo limita o condicionamento da opinião pública em qualquer sentido e sobre qualquer assunto", disse um publicitário da década de 1920. [396] A confiança que os modeladores de opinião têm na capacidade de convencer evidenciada pelos meios de comunicação em massa chega quase à magia — mas isso só será possível enquanto o público for confiante. Mas ele não continuará confiante. Os meios de comunicação em massa dizem coisas exageradas e contraditórias, banalizam sua mensagem e se anulam mutuamente. A "fobia da propaganda" como reação às mentiras da época de guerra e ao desencanto do pós-guerra não lhes melhora a perspectiva, embora a memória seja curta e sujeita à deformação oficial. Essa descrença na magia dos meios de comunicação se traduz numa frase entre os fabricantes da opinião. Em seus emblemas, escrevem: "Persuasão em Massa Não Basta."

Frustrados, raciocinam; e raciocinando, aceitam o princípio do contexto social. Para modificar a opinião e a ação, dizem eles, devemos dedicar muita atenção ao contexto e à vida das pessoas a serem modificadas. Juntamente com a persuasão em massa devemos, de alguma forma, utilizar a influência pessoal; devemos atingir as pessoas no contexto em que vivem e através de outras pessoas, de seus companheiros

---

(396) J. Truslow ADAMS, *The Epic of America* (Boston, 1931), pág. 360.

quotidianos, daqueles em quem acreditam: devemos atingi-los por meio de alguma forma de persuasão "pessoal". Não devemos mostrar-nos diretamente; ao invés de simplesmente aconselhar ou mandar, devemos manipular.

Ora, a vida e o contexto social imediato em que vivem as pessoas e que sobre elas exerce uma expectativa constante é, decerto, o que chamamos de público primário. Quem conheça uma agência de publicidade, ou um escritório de relações públicas por dentro, sabe que o público primário é ainda o grande problema não-solucionado dos fabricantes de opinião. Negativamente, o reconhecimento da influência significa que o público articulado resiste e rejeita as comunicações dos meios maciços. Positivamente, esse reconhecimento significa que o público não se compõe de pessoas isoladas, mas antes de pessoas que não só tem opiniões anteriores, que devem ser levadas em conta, mas que também influenciam-se continuamente umas às outras, de forma complexa e íntima, direta e permanente.

Em seu esforço para neutralizar ou aproveitar em benefício próprio o público articulado, os fabricantes de opinião tentam transformá-lo numa rede intermediária para suas opiniões. Se os fabricantes de opinião tiverem poder bastante para agir direta e abertamente sobre seus públicos primários podem tornar-se autoritários; caso não tenham e portanto sejam obrigados a operar indiretamente e invisivelmente, assumirão então o papel de manipuladores.

Autoridade é o poder obedecido mais ou menos "voluntariamente"; manipulação é o exercício "secreto" do poder, desconhecido pelos influenciados. No modelo da sociedade democrática clássica, a manipulação não é um problema, porque a autoridade formal reside no próprio público e em seus representantes, feitos ou destituídos por ele. Na sociedade completamente autoritária, a manipulação não é problema, porque a autoridade se identifica abertamente com as instituições dominantes e seus agentes, que podem usar a autoridade explícita e claramente. No caso extremo, não precisam de conquistar ou conservar o poder ocultando o seu exercício.

A manipulação torna-se um problema sempre que os homens têm poder concentrado e espontâneo, mas não têm autoridade, ou quando, por qualquer motivo, não desejam usar abertamente seu poder. Nesse caso então, o poderoso procura dominar sem mostrar sua força. Quer dominar secretamente,

sem a legitimação pública. É nesse caso misto — como na realidade intermediária do americano de hoje — que a manipulação se torna uma forma básica de exercer o poder. Pequenos círculos tomam as decisões que exigiram pelo menos uma autorização por parte de um povo, indiferente ou recalcitrante sobre o qual não exercem autoridade explícita. Assim, os pequenos círculos procuram manipular esse povo, para obter aceitação voluntária ou apoio entusiasta às suas decisões ou opiniões — ou pelo menos a rejeição de possíveis opiniões contrárias.

A autoridade reside *formalmente* no povo, mas o poder de iniciativa está, de fato, nos pequenos círculos. É por isso que a estratégia padrão da manipulação consiste em aparentar que o povo, ou pelo menos um grande segmento dele, realmente tomou a decisão. Por isso, mesmo quando existe a autoridade, os homens com acesso a ela podem preferir, ainda assim, os processos secretos e silenciosos da manipulação.

Mas não será o povo, hoje, mais educado? Por que não dar ênfase à difusão da educação e não aos efeitos dos meios de comunicação em massa? A resposta, em suma, é que a educação em massa, sob muitos aspectos, tornou-se um outro veículo de massas.

A principal tarefa da educação pública, tal como se considera generalizadamente nos Estados Unidos, era política: tornar o cidadão mais informado e portanto melhor habilitado a pensar e formar juízo sobre as questões públicas. Com o tempo, a função da educação transferiu-se da política para a economia: preparar as pessoas para empregos melhores e dessa forma para o progresso. Isso se aplica especialmente ao movimento da escola secundária, que atendeu às necessidades econômicas de funcionários de colarinho branco, às expensas públicas. Em grande parte, a educação tornou-se apenas vocacional; no que se relaciona com sua tarefa política, em muitas escolas ela se reduziu a um preparo de rotina sobre a lealdade nacionalista.

A transmissão de conhecimentos mais ou menos diretamente aplicáveis à vida vocacional é uma tarefa importante, mas não deve ser confundida com a educação liberal: o progresso funcional, não importa em que nível, não é o mesmo que evolução pessoal, embora os dois sejam hoje sistematica-

mente confundidos.[307] Entre os "conhecimentos", alguns são mais e outros menos relevantes aos objetivos da educação liberal — ou seja, liberadora. Os conhecimentos e valores não podem ser tão facilmente separados quanto a busca acadêmica de conhecimentos supostamente neutros nos faz supor. E não o podem especialmente quando falamos seriamente da educação liberal. Há, decerto, uma escala, tendo os conhecimentos num extremo e os valores noutro, mas é a zona média da escala, que poderíamos chamar de sensibilidade, que tem maior relevância para o público clássico.

Ensinar alguém a trabalhar num torno ou a ler e escrever é uma educação de habilidades. Despertar nas pessoas a compreensão do que realmente desejam de suas vidas, ou debater com elas os modos de vida estóico, cristão e humanista, é uma educação de valores. Mas ajudar ao nascimento, num grupo de pessoas, da sensibilidade cultural, política e técnica que fará delas membros autênticos de um autêntico público liberal, isso é ao mesmo tempo um preparo em conhecimentos e uma educação de valores. Compreende uma espécie de terapia, no sentido arcaico de esclarecer o conhecimento próprio. Compreende a transmissão de toda a capacidade de entrar em controvérsia consigo mesmo, a que damos o nome de pensamento, e com os outros, ao que chamamos de debate. E o produto final dessa educação liberal da sensibilidade é simplesmente o homem ou mulher auto-educado e autocultivado.

O homem informado, parte do público autêntico, é capaz de transformar seus problemas pessoais em questões sociais, de ver a relevância que têm para a sua comunidade, e a comunidade para eles. Compreende que os pensamentos e problemas considerados pessoais são, quase sempre, problemas partilhados por outros e realmente impossíveis de resolver por uma pessoa, mas somente por modificações na estrutura dos grupos em que vive e por vezes da estrutura de toda a sociedade.

O homem, nas massas, é acossado pelos problemas pessoais, mas não adquire consciência de seu verdadeiro significado e fonte. O homem nos públicos enfrenta problemas, e tem consciência de seus termos. É tarefa das instituições liberais, dos homens de educação liberal, traduzir continuadamente os

(397) Cf. MILLS, "Work Milieu and Social Structure", discurso na Sociedade de Saúde Mental do Norte da Califórnia, em março de 1954.

problemas em questões, e as questões em termos de sua expressão humana para o indivíduo. Na ausência de um debate público profundo e amplo, as escolas para adultos e adolescentes talvez pudessem tornar-se molduras desses debates. Numa comunidade de públicos, a tarefa da educação liberal será impedir o público de ser esmagado; ajudar a desenvolver o indivíduo ousado e sensível que não pode ser submergido pelo peso da vida em massa. Mas a educação não tornou o conhecimento diretamente relevante para a necessidade humana do homem perturbado do século XX, ou para os atos sociais do cidadão. Esse cidadão não pode, atualmente, ver as raízes de suas tendências e frustrações, pensar claramente sobre si mesmo, nem sobre qualquer outra coisa. Não vê a frustração da idéia, do intelecto, pela atual organização da sociedade e não pode atender as tarefas que hoje enfrenta o "cidadão inteligente".

As instituições educacionais não fizeram isso e, com raras exceções, não estão agindo nesse sentido. Tornaram-se apenas elevadores da ascensão funcional e social e, em todos os níveis, tornaram-se politicamente tímidas. Além disso, nas mãos dos educadores profissionais, muitas escolas passaram a funcionar com uma ideologia de "adaptação à vida" que estimula a aceitação desses modos de vida em massa, ao invés de estimular a luta pela transcendência individual e pública.[389]

Não há dúvida que os modernos educadores retrógrados adaptaram suas noções do conteúdo e da prática educacional às idéias de massa. Não proclamam padrões de nível cultural e rigor intelectual; preferem agir com os triviais truques vocacionais e a adaptação à vida — ou seja, a frouxa vida das massas. "Escolas democráticas" significam, com freqüência, o estímulo da mediocridade intelectual, do preparo vocacional, das fidelidades nacionalistas e quase nada mais.

---

(398) "Se as escolas estivessem executando sua tarefa", escreveu A. E. Bestor, "deveríamos esperar que os educadores mostrassem uma realização significativa e indiscutível, na elevação do nível intelectual do país — calculada talvez pela maior circulação *per capita* de livros e revistas sérias, pelo melhor gosto no cinema e nos programas de rádio, pelo maior nível dos debates políticos, pelo maior respeito à liberdade de palavra e pensamento, pelo declínio desse indício de emburrecimento que é a leitura interminável, pelos adultos, de histórias em quadrinhos." (*Educational Wastelands*, University of Illinois, 1953.)

6

As tendências estruturais da sociedade moderna e o caráter manipulativo de sua técnica de comunicações chegam a um ponto de coincidência na sociedade de massas, que é em grande parte uma sociedade metropolitana. O crescimento da metrópole, segregando homens e mulheres em estreitas rotinas e ambientes, faz com que percam qualquer sentido firme de sua integridade como público. Os membros dos públicos nas comunidades menores conhecem-se mais ou menos integralmente, porque se encontram nos vários aspectos da rotina total da vida. Os membros da massa numa sociedade metropolitana conhecem-se apenas como frações de um meio especializado: o homem que conserta o carro, a moça que serve o almoço, a vendedora, a mulher que cuida de nossos filhos na escola durante o dia. O preconceito e o estereótipo florescem quando as pessoas se encontram dessa forma. A realidade humana dos outros não se manifesta, e não pode manifestar-se.

Sabemos que as pessoas escolhem os meios de comunicação formal que confirmam suas crenças e sentimentos. De forma paralela, procuram, na segregação metropolitana, entrar em contato com pessoas cujas opiniões são semelhantes às suas. Aos outros, a tendência é tratar sem seriedade. Na sociedade metropolitana adotam, em sua defesa, uma atitude *blasé* que é mais profunda do que simples atitude. Assim, não experimentam choques autênticos de pontos de vista, problemas verdadeiros. E quando isso ocorre, a tendência é considerar tais choques como simples falta de polidez.

Afundados na rotina, não transcendem, nem mesmo pela discussão e muito menos pela ação, suas vidas mais ou menos estreitas. Não adquirem uma perspectiva da estrutura de sua sociedade e de seu papel, como público, dentro dela. A cidade é uma estrutura composta de pequenos ambientes, e as pessoas que neles vivem isolam-se uma das outras. A "variedade estimulante" da vida não estimula os homens e mulheres das cidades-dormitórios, dos subúrbios, que atravessam a vida conhecendo apenas gente como eles próprios. Quando se procuram, o fazem somente através dos estereótipos e das imagens preconcebidas das criaturas de outros meios. Cada qual está

preso pelo seu círculo limitador; cada qual pertence a grupos facilmente identificáveis. É para as pessoas desses meios estreitos que as comunicações em massa podem criar um pseudomundo além e um pseudomundo dentro deles também.

Os públicos vivem em seus ambientes, mas podem transcendê-los — individualmente, pelo esforço intelectual; socialmente, pela ação pública. Pela reflexão, pelo debate e pela ação organizada, uma comunidade de públicos adquire personalidade e passa a ser realmente ativa em pontos de relevância estrutural.

Mas os membros de uma massa existem num meio e não podem livrar-se dele, nem pelo intelecto nem pela atividade, exceto — no caso extremo — sob a "espontaneidade organizada" do burocrata numa motocicleta. Ainda não chegamos ao caso extremo, mas observando o homem metropolitano na massa americana podemos ver claramente a preparação psicológica para isso.

Eis como podemos considerar a situação: quando um punhado de homens não tem empregos e não procura trabalho, buscamos as causas em suas situações imediatas e no seu caráter. Mas quando 12 milhões de homens estão desempregados, não podemos acreditar que todos eles subitamente ficaram preguiçosos e deixaram de "ser bons". Os economistas dão a isso o nome de "desemprego estrutural" — significando, pelo menos, que os homens em questão não têm oportunidades de emprego. O desemprego estrutural não se origina em uma fábrica ou em uma cidade nem é provocado por coisa alguma que uma fábrica ou uma cidade faça ou deixe de fazer. Além disso, pouco ou nada há que o homem comum de uma fábrica ou cidade possa fazer quando o desemprego ultrapassa seu ambiente pessoal.

Essa distinção entre a estrutura social e o meio pessoal é uma das mais importantes nos estudos sociológicos. Proporciona-nos uma compreensão rápida da posição do público na América de hoje. Em todas as principais áreas da vida, a perda de um senso de estrutura e o afundamento num meio impotente é o fato mais significativo. No setor militar isso é evidente, pois nele os papéis são estritamente limitados; somente os postos de comando, no alto, proporcionam uma visão da estrutura do todo, e além disso, essa visão constitui um segredo oficial zelosamente guardado. Na divisão do tra-

balho, também, as posições que os homens ocupam nas hierarquias econômicas constituem ambientes mais ou menos limitados, os postos de onde é possível uma visão de processo de produção como um todo estão centralizados, e os homens são alienados não só do produto e das ferramentas de seu trabalho, mas também de qualquer compreensão da estrutura e dos processos de produção. No setor político, na fragmentação do nível inferior e na proliferação dispersiva dos níveis médios, os homens não podem ver o todo, não podem ver o alto, e não podem compreender os aspectos que na realidade determinam o todo da estrutura onde vivem e o lugar que nela ocupam.

A perda de qualquer visão ou posição estrutural é o sentido da perda de comunidade. Na grande cidade, a divisão de ambientes e as rotinas isoladoras se impõem com mais força ao indivíduo e à família, pois embora a cidade não seja a unidade de decisão básica, nem ela pode ser vista como uma estrutura total pela maioria de seus cidadãos.

De um lado, há a crescente escala e centralização da estrutura da decisão; e, do outro, a crescente classificação dos homens segundo o ambiente. De ambos os lados, há a crescente dependência dos meios formais de comunicação, inclusive os de educação. Mas o homem na massa não adquire uma visão transcendente desses meios; ao invés disso, sua experiência lhe chega padronizada. Não pode desligar-se para observar, muito menos para avaliar, o que está experimentando, e ainda menos o que não está experimentando. Ao invés da discussão interna que chamamos de reflexão, acompanha-o durante toda sua vida-experiência uma espécie de monólogo inconsciente, como um eco. Não tem projetos próprios: preenche as rotinas que existem. Não transcende o que é em nenhum momento, e porque não transcende, não pode transcender seu meio diário. Não tem consciência exata de sua experiência diária e de seus padrões reais: vagueia, realiza atos habituais, comporta-se segundo uma mistura sem planos de padrões confusos e de esperanças não-criticadas, aprendidos de outros que não conhece realmente ou em quem não confia, se alguma vez chegou a conhecer e confiar.

Aceita as coisas como são, aproveita-se delas o melhor que pode, tenta olhar para a frente — um ano ou dois, talvez, ou mesmo mais, se tiver filhos ou uma hipoteca — mas não indaga

seriamente: "Que desejo eu? Como posso obtê-lo?" Enche-o um otimismo vago, que o sustenta, interrompido ocasionalmente por pequenas misérias e desapontamentos que são logo enterrados. É um arredio, do ponto de vista dos que julgam que algo pode estar errado com o estilo de vida de massa da loucura metropolitana, onde " fazer-se por si mesmo" é um ramo externamente agitado da indústria. Quais os padrões que usa para julgar-se e julgar seus esforços? Onde estão os modelos de excelência desse homem?

Ele perde sua independência e, o que é mais importante, perde o desejo de ser independente: de fato, não conserva a idéia de ser um indivíduo independente, com sua mentalidade e seu modo de vida construídas por si próprio. Não que goste ou não goste de tal vida — a questão jamais se apresenta assim clara e aguda, portanto não se sente amargo nem satisfeito com as condições e os acontecimentos. Julga que deseja apenas ter sua parte do que existe à sua volta, com o mínimo de esforço possível e o máximo de diversão.

A ordem e os movimentos que sua vida tenha estão em conformidade com as rotinas externas; de outra forma, sua experiência quotidiana seria um caos vago — embora freqüentemente não tenha consciência disso, porque, rigorosamente falando, não possui realmente, nem observa, sua experiência. Não formula seus desejos; estes lhe são insinuados. E, na massa, perde a autoconfiança do ser humano — se é que chegou a tê-la. Pois a vida numa sociedade de massas cria a insegurança e estimula a impotência; torna os homens constrangidos e vagamente ansiosos; isola o indivíduo do grupo sólido; destrói padrões de grupo firmes. Agindo sem objetivos, o homem na massa sente-se apenas desarvorado.

A idéia da sociedade de massas sugere a idéia de uma elite do poder. A idéia do público, em contraste, sugere a tradição liberal de uma sociedade sem qualquer elite do poder, ou pelo menos com elites móveis, sem conseqüências soberanas. Pois se um público autêntico é soberano, não necessita de senhor; mas as massas, em sua plenitude, são soberanas apenas nalgum momento plebiscitário de adulação de uma elite autoritária. A estrutura política do Estado democrático exige o público; e o homem democrático, em sua retórica, tem de afirmar que esse público é a fonte mesma da soberania.

Mas atualmente, tendo em vista todas essas forças que ampliaram e centralizaram a ordem política e fizeram as sociedades modernas menos políticas e mais administrativas; tendo em vista a transformação das antigas classes médias em algo que talvez nem deva ser chamado de classe média; tendo em vista todas as comunicações em massa que não comunicam realmente; tendo em vista a segregação metropolitana que não é comunidade; tendo em vista a ausência de associações voluntárias que realmente ligam o público em geral com os centros do poder — o que está acontecendo é o declínio dos públicos, soberanos apenas no sentido mais formal e retórico. Além disso, em muitos países, os remanescentes desse público estão sofrendo um processo de terrorismo. Perdem o desejo de decisão e ação racionalmente consideradas, porque não possuem os instrumentos para essa decisão e ação; perdem o sentido de participação política porque não participam; perdem seu sentido de vontade política porque não vêem como realizá-la.

A cúpula da moderna sociedade americana está cada vez mais unificada, e freqüentemente parece estar coordenada conscientemente: na cúpula surgiu uma elite do poder; os níveis médios são um grupo de forças sem orientação, num impasse, equilibradas: o meio não liga a base com a cúpula. A base dessa sociedade está politicamente fragmentada, e mesmo como fato passivo, é cada vez mais impotente: na base, está surgindo uma sociedade de massas.

XIV

O espírito conservador

SE JULGAMOS QUE a América moderna deve ser uma sociedade democrática, forçoso é que recorramos à comunidade intelectual para o conhecimento da elite do poder e de suas decisões. Pois a democracia exige dos que sofrem as conseqüências das decisões um conhecimento suficiente — para não falar de poder — para responsabilizar os que tomam tais decisões. Todos dependem do conhecimento proporcionado por outros, pois ninguém pode conhecer, pela sua experiência própria, senão uma pequena parte dos mundos sociais que o atingem. Grande parte de nossa experiência é indireta e, como já vimos, sujeita a muita deformação. Os fabricantes de opinião, em qualquer período, proporcionaram imagens da elite de sua época e lugar. Como as realidades que devem representar, essas imagens se modificam; em nossa época imediata, na verdade, muitas imagens antigas foram revistas e muitas outras, novas, inventadas.

Recentemente, esse trabalho tem ocorrido menos como uma tentativa de conhecer a realidade melhor, e mais como um espírito estranhamente conservador, que passou a predominar entre os fabricantes de imagens. As imagens que hoje nos oferecem não são as de uma elite no comando irresponsável de meios de poder e de manipulação sem precedente, mas de um punhado de homens ponderados, assoberbados pelos acontecimentos e fazendo o melhor numa situação difícil. O espírito que provocou essas imagens serve menos para justificar o poder real da elite real, ou a inteligência de suas decisões, do que para sustentar seus porta-vozes. As imagens que nos querem fazer levar a sério são irrelevantes para a realidade do poder e da elite do poder, ou simplesmente fantasias que servem antes como amortecedores emocionais para pequenos

grupos de escritores confortáveis, pagos ou não, do que como diagrama de todas as forças que em nossa época atingem um clímax tão óbvio na elite do poder americana.

Não obstante os estudiosos, conscientemente ou não, vêm procurando idéias adequadas sobre essa elite. Não as encontraram, nem conseguiram criá-las. O que descobriram é uma ausência de espírito e de moralidade na vida pública de nosso tempo, e o que conseguiram criar é uma simples elaboração de seu próprio espírito conservador. É um espírito adequado a homens que vivem num surto de progresso material, numa celebração nacionalista, num vácuo político. Em seu centro está um conhecimento da impotência, mas sem pungência, e um sentimento de pseudopoder baseado no simples alheamento. Debilitando a vontade política, esse espírito leva os homens a aceitarem a imoralidade pública sem qualquer sentimento de ofensa particular, e a abandonar o objetivo central do humanismo ocidental, experimentado com tanta intensidade na América do século XIX: o suposto controle do destino do homem pela razão.

1

Os que procuram ideologias para explicar seu espírito conservador preferem uma tradição sólida, onde ancorá-lo — e a si mesmos. Sentem-se, de certa forma, enganados pelo liberalismo, progressivismo, radicalismo, e um pouco receosos. O que muitos deles desejam, ao que parece, é uma sociedade de conservadorismo clássico.

O conservadorismo em sua forma clássica é naturalmente o tradicionalismo autoconsciente e elaborado, argumentativo e racionalizado.[399] Compreende também uma certa "aristocracia natural". Mais cedo ou mais tarde, todos os que fogem da grande tensão da racionalidade humana são levados a adotar a defesa neoburkiana da elite tradicional, pois no fim, essa elite é a premissa maior de uma ideologia realmente conservadora.

As tentativas mais explícitas — e, portanto, as de maior êxito — de encontrar ou inventar uma elite tradicional para

---

(399) Cf. Karl MANNHEIM, *Essays on Sociology and Social Psychology* (N. York, 1953), cap. II: "Conservative Thought".

a América de hoje parecem, a um exame mais detalhado, meras afirmações esperançosas, de reduzida importância para a realidade moderna e para orientação de uma conduta política. O conservador — diz-nos Russell Kirk — acredita que 1) a vontade divina governa a sociedade, sendo o homem incapaz de compreender pelo raciocínio as grandes forças que predominam. Assim as transformações devem ser lentas, pois a "Providência é o instrumento adequado da transformação" e a força do estadista é seu "conhecimento da tendência real das forças sociais da Providência". O conservador 2) gosta da "variedade e mistério da vida tradicional", talvez por acreditar que a "tradição e uma saudável precaução" contêm a vontade presunçosa e os impulsos arcaicos do homem. Além disso, 3) "a sociedade anseia por liderança", e o conservador sustenta haver "distinções naturais" entre os homens que formam uma ordem natural de classes e poderes.[400]

A tradição é sagrada; através dela, as tendências sociais reais da Providência se revelam; portanto, a tradição deve ser nosso guia. O que é tradicional representa a sabedoria acumulada das idades, e mais ainda: existe pela "vontade divina".

Naturalmente devemos indagar como saberemos quais as tradições utilizadas pela Providência. Quais os acontecimentos e transformações à nossa volta devidos à vontade divina? E em que momento as tramóias altamente conscientes dos Fundadores da Pátria se tornaram tradicionais e, portanto, santificadas? E teremos de acreditar que a sociedade nos Estados Unidos — antes do movimento progressista e das reformas do *New Deal* — representava alguma coisa semelhante ao que os conservadores clássicos chamariam de ordens e classes baseadas nas "distinções naturais"? Se não, então qual é e onde está o modelo que o conservador clássico deseja ver-nos reverenciar? E os que hoje controlam as instituições políticas e econômicas dos Estados Unidos representam a vontade Providencial que se busca? E como saber se representam ou não?

O conservador defende a irracionalidade da tradição contra os poderes da razão humana; nega a legitimidade da tenta-

---

(400) Ver Russell KIRK, *The Conservative Mind* (Chicago, 1953), especialmente o cap. I. Para um exame mais detalhado desse livro, ver MILLS, "The Conservative Mood", *Dissent*, inverno de 1954. Cf. ainda Clinton ROSSITER, *Conservatism in America* (N. York, 1955).

tiva humana de controlar individualmente seu destino e construir coletivamente o seu mundo. Como, então, pode valer-se da razão como meio de escolha entre tradições e homens, como meio de decidir quais as transformações Providenciais e quais as forças malignas? Não nos pode proporcionar nenhuma orientação racional na escolha dos líderes que compreendem a Providência e agem segundo ela, e entre os reformadores e niveladores. Dentro dessa interpretação, não há nenhuma linha geral para nos ajudar a decidir que defensores dessa distinção natural são verdadeiros.

E no entanto a resposta, embora nem sempre clara, existe sempre: se não destruirmos a ordem de classes e a hierarquia dos poderes, teremos superiores e líderes para nos dizer. Se sustentarmos essas distinções naturais, e de fato ressuscitarmos as antigas, os líderes decidirão. No fim, o conservador clássico fica com este princípio único: o princípio de aceitar agradecidamente a liderança de alguns homens que considera como a elite santificada. Se tais homens fossem facilmente identificáveis por todos, então o conservador poderia ser, pelo menos socialmente, claro. O anseio de uma tradição clássica e uma hierarquia conservadora poderia ser satisfeito, pois estaria visivelmente ancorado na autoridade de uma aristocracia tangível aos sentidos como o modelo de conduta privada e decisão pública.

É exatamente nesse ponto que os publicistas americanos do espírito conservador se embaraçam e confundem, em parte com receio de enfrentar a retórica liberal generalizada. Sua confusão se deve principalmente a dois fatos simples relacionados com as classes superiores americanas em geral, e os altos círculos do poder em particular:

Os que estão no alto não servem como modelos de excelência conservadora. Nem sustentam qualquer ideologia verdadeiramente adequada à utilização pelo público.

Os muito ricos na América estão, culturalmente, entre os muito pobres; a única experiência a que podem servir de modelo é a experiência material de ganhar e conservar o dinheiro. O êxito material é a sua única base de autoridade. Poderíamos, naturalmente, experimentar certa nostalgia das velhas famílias e seus últimos redutos, mas tais imagens não representam muito, constituindo mais um ouropel do passado do que um presente sério. Juntamente com os ricos antigos, e suplan-

tando-os, vemos as celebridades sintéticas da fascinação nacional, que freqüentemente fazem da pobreza cultural e do analfabetismo político uma virtude. Pela sua natureza mesma, as celebridades profissionais são figuras passageiras dos meios de distração em massa, e não pessoas que tenham o prestígio da autoridade pelo fato de representarem a continuidade da tradição. E os novos-ricos, os grandes ricos do Texas, são muito sem requintes, e os ricos associados muito envolvidos pelo que chamamos de alta imoralidade. Quanto aos principais dirigentes de empresas, as ideologias — conservadoras ou outras — são para ele uma fantasia: além disso, os homens que contratam podem falar e falam numa linguagem liberal — por que, então, assumirão o peso dos princípios conservadores? Além do mais, não é condição de êxito na política econômica americana que se aprenda a usar, e usar freqüentemente, a retórica liberal que é o denominador comum de todas as manifestações adequadas e de êxito? [401]

Não há, portanto, figuras sociais altamente colocadas que os estudiosos conservadores possam celebrar como modelos de excelência, que contrastem com a confusão liberal, e que estejam prontas, capazes e desejosas de adotar os novos credos conservadores. Não há elites pré-capitalistas, pré-liberais, onde se possam basear, mesmo que seja apenas na recordação. Não podem, como puderam os autores europeus, contrastar os senhores do feudalismo, dentro das proporções, com a vulgaridade da sociedade capitalista bem sucedida.

Conseqüentemente, o maior problema dos porta-vozes do conservadorismo americano é, simplesmente, localizar o grupo a cujos interesses a ideologia conservadora possa servir, interesses que por sua vez lhe sejam aceitáveis. O conservadorismo clássico precisou sempre do encantamento da tradição entre os elementos que sobreviveram das sociedades pré-industriais, como a aristocracia de nobres, o campesinato, a pequena burguesia com heranças de corporações — precisamente o que a América jamais teve. Pois na América, a burguesia vem dominando desde o seu início — em classe, em *status* e em poder. Na América, não houve nem pode haver uma ideologia conservadora do tipo clássico.

---

(401) Cf. MILLS, *The New Men of Power: America's Labor Leaders* (N. York, 1948) Capítulo VI — "The Liberal Rhetoric".

Os altos e poderosos na América não esposam idéias conservadoras aceitáveis e têm realmente horror à retórica conservadora. A chave que talvez possamos encontrar para os impulsos básicos dos porta-vozes conservadores é a tentativa de sacrificar a política como uma esfera autônoma da vontade humana, em favor do domínio arbitrário, das instituições associadas e de seus homens-chaves. Não têm esses porta-vozes ligação com os mananciais do moderno pensamento conservador, aos quais muitos intelectuais americanos vêm esperançosamente procurando associá-los. Nem Burke nem Locke é a fonte da ideologia que a elite americana possa julgar realmente adequada. Sua fonte ideológica é Horatio Alger.[402]. As máximas de "trabalhe e ganhe", "lute e vença" serviram-lhes de apoio em seu nobre jogo de ganhar dinheiro. Não procuraram transformar essa consciência de seu novo poder numa ideologia explícita. Não tiveram de enfrentar qualquer oposição baseada em idéias que desafiassem a retórica liberal, por eles também empregada nas relações públicas padronizadas. Talvez seja mais fácil ser "conservador" quando não há nenhum sentido verdadeiro num presente conservador como alternativa para o futuro. Se não podemos dizer que o conservadorismo americano, representado pelos homens de fortuna e poder, é inconsciente, sem dúvida os conservadores o são freqüentemente, e felizes com isso.

Portanto, ainda menos do que os autores radicais da década de 1930, os autores conservadores de 1940 e 1950 tiveram contato próximo com os líderes ou orientadores da política que pretendem influenciar ou justificar.[403] Na direita e no centro, as relações públicas atendem a qualquer necessitade de ideologias, e relações públicas é coisa que se compra. No momento, a elite da riqueza, e do poder não sente qualquer necessidade de uma ideologia, e muito menos de uma ideologia do conservadorismo clássico.

A despeito disso, podemos ir mais além e defender a elite americana e as classes superiores em geral, bem como o siste-

---

(402) Cf. Kenneth S. LYNN, *The Dream of Success* (Boston, 1955), pág. 216. (Horatio Alger, ver nota à pág. 113).

(403) Quando perguntaram ao Senador Taft, pouco antes de sua morte, se havia lido o livro de Russell KIRK, ele respondeu que não tinha muito tempo para livros. Ver "Robert Taft's Congress" e "Who Dares to Be a Conservative?", *Fortune*, agôsto de 1953.

ma dentro do qual elas têm êxito. Isso, porém, já não é assunto tão popular para autores que não sejam publicistas pagos ou professores assalariados, embora qualquer tendência nesse sentido seja imediatamente aproveitada por estes. Além disso, as teses que consideram a elite como depositária são ainda bem recebidas, especialmente entre os altos dirigentes do mundo de empresas, e toda semana prova-se, com mapas e gráficos, de modo conclusivo, que a economia americana é a melhor do mundo. Essa defesa explícita, porém, não satisfaz aos que anseiam pelo conservadorismo clássico; para ser útil, ela deve apresentar a elite como dinâmica, não se prestando assim à tradição. Pelo contrário, a elite capitalista deve ser sempre composta de homens que se fizeram sozinhos, que esmagam a tradição para chegarem ao alto exclusivamente graças às suas realizações pessoais.

2

Se o conservadorismo clássico, ancorado numa elite identificável, não é possível hoje na América, isso não significa que os intelectuais com anseios conservadores não tenham encontrado outros modos de realizar-se. Em sua necessidade de uma aristocracia, freqüentemente tornam-se solenemente vagos sobre o aristocrata. Generalizando a noção, fizeram-na antes moral do que socialmente firme e específica. Em nome da "democracia verdadeira" ou do "conservadorismo liberal", dilatam o sentido de aristocracia — a "aristocracia natural" nada tem com as ordens sociais existentes, as classes ou hierarquias de poder — a aristocracia se torna um punhado de pessoas moralmente superiores, ao invés de uma classe socialmente identificável. Tais noções são hoje muito populares, pois satisfazem o espírito conservador sem exigir fidelidade à safra corrente de "aristocratas". É o que ocorre com Ortega y Gasset e com Peter Viereck. O segundo, por exemplo, escreve que não é "a classe aristocrática" que tem valor, mas o "espírito aristocrático" — que, com seu decoro e *noblesse oblige,* está "aberto a todos, independente de classe". [404] Alguns tenta-

(404) Ver Peter VIERECK, *Conservatism Revisited* (N. York, 1950) e ORTEGA y GASSET, *A Revolta das Massas* (1932).

ram encontrar um modo de defender essa interpretação, quase secretamente, não a formulando diretamente, mas sustentando-a como uma suposição latente, ao falar não da elite, mas da "massa". Isso, porém, é perigoso, pois vai de encontro à retórica liberal, que exige um lisonjeamento permanente dos cidadãos.

A generalização do comportamento aristocrático e o esvaziamento de seu conteúdo social não são realmente satisfatórios, porque não proporcionam nenhum critério de julgamento, aceito amplamente, para saber quem é a elite e quem não é. Uma elite que se escolhe a si mesma não pode servir de base. Além disso, tal generalização não está ligada à realidade do poder e portanto é politicamente irrelevante.

Tanto a defesa clara dos que ascenderam dentro do *status quo* como a defesa de um espírito aristocrático imaginário, na verdade, acabam não numa elite fixada na tradição e hierarquia, mas numa elite dinâmica e sempre mutável, lutando continuamente para chegar ao alto, numa sociedade em expansão. Simplesmente não há uma elite tradicional reconhecida socialmente, e muito menos politicamente, e não há tradição que possa ser imaginada em torno dessa elite. Além disso, é impossível criar a tradição, qualquer que seja; só é possível conservá-la quando existe. Não existe hoje nenhum encanto mágico de tradição ininterrupta em que a sociedade moderna se baseie ou possa ser baseada. Portanto, a grandeza não deve ser confundida com a simples duração, nem a competição de valores decidida por uma provação de resistência.

3

Mas o espírito conservador é forte, quase tão forte como a retórica liberal generalizada, e há uma forma de satisfazer a ambos. Basta recusar-se a reconhecer e enfrentar a cúpula tal como existe, e recusar-se a imaginar outra, mais defensável. Negar, simplesmente, a existência de uma elite ou mesmo de uma classe superior, ou pelo menos afirmar que, mesmo que existam, elas não têm realmente influência no modo de vida americano. Se for realmente possível manter tal argumentação, poderemos então aceitar o espírito conservador, sem ter de associá-lo a uma elite real ou a uma aristocracia imaginária.

Quando escrevem sobre as classes superiores, os conservadores da escola fácil do liberalismo freqüentemente confundem a imagem por eles idealizada com a realidade. Relegam a elite ao passado ou diversificam seus elementos no presente. No século XIX, voltando-se para o futuro, os liberais relegaram a elite ao passado; no século XX, cansados do presente insistente, consideram as elites como diversificadas ao ponto de impotência. No que se relaciona com o poder, ninguém realmente toma decisões; voltamos, assim, às imagens oficiais e formais do governo representativo. No que se relaciona com a fortuna ou a alta renda, isso não tem conseqüências decisivas, embora talvez afete o tom da sociedade em geral. Além disso, todos são ricos, na América de hoje. Esse liberalismo pouco sério é o centro nervoso do espírito conservador da atualidade.

Talvez nada seja mais importante, para o espírito conservador, como causa e como efeito, do que a vitória retórica e o colapso intelectual e político do liberalismo americano. É evidente, decerto, que o tipo de liberalismo predominante na década de 1930 perdeu a iniciativa política na era do pós-guerra. No surto de prosperidade econômica e no terror militar dessa era, um pequeno grupo de políticos, dos níveis médios do poder, explorou o nervosismo americano, esvaziou a política interna de um conteúdo racional, e reduziu decisivamente o nível da sensibilidade pública. Atacou a política do *New Deal* e do *Fair Deal,* tentou reescrever a história dessas administrações e impugnou as biografias mesmas dos que participaram delas. Todas essas atitudes foram tomadas de um modo que revela claramente um apelo aos ressentimentos sociais das novas classes prósperas, que tendo obtido considerável fortuna durante e depois da II Guerra Mundial, não conseguiram o prestígio nem o poder que lhes consideram devidos.

A pequena direita se tem voltado mais para os frustrados socialmente do que para os descontentes economicamente. Atacou os símbolos, os homens e as instituições de prestígio firmado.[405] Logo no início de sua pressão, quase conseguiu destruir um dos círculos da velha classe superior — o serviço exterior — e num dos momentos culminantes de seu impulso,

---

(405) Embora a interpretação do maccarthismo como profundamente arraigado nas frustrações sociais seja muito difundida, o artigo de Paul SWEEZY e Leo HUBERMAN que deu origem a ela continua como a melhor exposição sobre a questão: "The Roots and Prospects of McCarthyism", *Monthy Review,*

os líderes desse grupo direitista, tendo admoestado um general do exército, permitiram a um público de âmbito nacional ver o Secretário do Exército, também de tradicional família rica, ser desgraçado num debate com niilistas sem eira nem beira.

Esses direitistas chamaram a atenção para um novo conceito de fidelidade nacional, como sendo fidelidade a grupos individuais colocados acima dos conceitos legítimos do Estado e convidaram a todos para fazer o mesmo. Deixaram claro o lugar central que ocupam atualmente no processo governamental a política secreta e as investigações secretas, a ponto de falarem os observadores, realisticamente, de um gabinete fantasma baseado em grande parte nas novas formas de poder, que incluem espionagem e chantagem. Dramatizaram o esvaziamento de uma sensibilidade entre uma população que, há uma geração, vinha sendo cada vez mais intensamente submetida à imbecilização dos meios de entretenimento e diversão em massa. Expuseram ao público a alta imoralidade, bem como a despreocupação dos círculos médios e superiores. E também revelaram um liberalismo decadente e aterrorizado, que mal se podia defender da fúria impiedosa, mas insegura, dos *gangsters* políticos.

Quando o liberalismo da década de 1930 foi submetido a um reexame no pós-guerra, os liberais perceberam, de tempos em tempos, que estavam muito próximos da irresponsabilidade. O edifício do prestígio social, levantado pela sociedade burguesa já formada, estava sob ataque, mas como na América não há nada no passado além daquele edifício, e como os homens da corrente outrora liberal e de esquerda não vêem nada no futuro a não ser ele, sentiram-se terrivelmente atemorizados pela baixeza do ataque, reduzindo suas vidas políticas ao limite agudo da ansiedade defensiva.

A organização do liberalismo, no pós-guerra, se empobrecera: os anos anteriores à guerra, quando o liberalismo estava no poder, desvitalizaram os grupos liberais independentes, tornando antigos líderes dependentes do centro federal e não preparando novos líderes por todo o país. O *New Deal*

---

janeiro de 1954. Ver também artigos de Peter VIERECK, por exemplo "Old Slums plus New Rich: The Alliance Against the Elite" e "The Impieties of Progress", *The New Leader*, 24 de janeiro e 31 de janeiro de 1955. Para uma análise mais complexa, ver Richard HOFSTADTER, "The Pseudo-Conservative Revolt", *The American Scholar*, inverno 1954-55.

não deixou qualquer organização liberal para continuar um programa liberal. Ao invés de um novo partido, seu instrumento foi uma coalizão frouxa dentro de um partido antigo, que logo se decompôs, no que se relaciona com as idéias liberais. Além disso, o *New Deal* consumiu a herança das idéias liberais, banalizou-se à medida que as transformou em leis; fêz do liberalismo uma série de rotinas administrativas, e não um programa pelo qual valesse a pena lutar. [406]

Em seu receio moral, os liberais do pós-guerra não defenderam qualquer tendência de esquerda, nem mesmo qualquer posição liberal militante: sua atuação defensiva levou-os, primeiramente, a louvar as "liberdades civis", em contraste com a ausência delas na Rússia Soviética. De fato, muitos deles se ocuparam de tal modo nessa louvação que pouco tempo tiveram para defender as liberdades; e, o que é mais importante, a maioria se ocupou de tal forma com a defesa das liberdades civis que não teve tempo nem inclinação de utilizá-las. "Nos velhos tempos", observa Archibald MacLeish em fins da década de 1940, a liberdade "era algo que se usava... Tornou-se hoje algo que se economiza — que se guarda e protege como os outros bens — como uma escritura ou uma apólice no banco." [407]

É muito mais seguro louvar as liberdades civis do que defendê-las; é muito mais seguro defendê-las como um direito formal do que usá-las de modo efetivamente político. Mesmo os que mais prontamente subvertem essas liberdades, habitualmente o fazem em nome delas mesmas. Ainda é mais fácil defender o direito de alguém tê-las usado há vários anos do que ter algo a dizer e dizê-lo agora, e com força. A defesa das liberdades civis — mesmo de sua prática há uma década — tornou-se a principal preocupação de muitos intelectuais liberais e outrora de esquerda. Tudo isso é uma forma segura de afastar a participação intelectual da esfera da reflexão e da reivindicação política.

A posição defensiva dos liberais do pós-guerra também os envolveu no centro nervoso da ansiedade plebéia e da elite, em relação à posição da América no mundo de hoje. Na raiz

---

(406) Ver o excelente artigo de Robert BENDINER, "The Liberals' Political Road Back", *Commentary*, maio de 1953.

(407) Archibald MACLEISH, "Conquest of America", *The Atlantic Monthly*, agôsto de 1949.

dessas ansiedades estão não apenas a tensão internacional e o terrível sentimento de muitos, de não haver alternativa a uma outra guerra. Há também uma preocupação específica que pesa seriamente sobre muitos americanos. Os Estados Unidos estão empenhados com outras nações, particularmente a Rússia, numa competição total pelo prestígio cultural, baseado na nacionalidade. Nessa competição, estão em jogo a música, literatura e arte americanas, e num sentido um pouco mais amplo do que o habitualmente dado à expressão "o modo de vida americano". O poder econômico, militar e político dos Estados Unidos excede grandemente a atração cultural. O que a América tem no exterior é poder; o que não tem, interna ou externamente, é prestígio cultural. Esse fato levou muitos liberais à nova louvação americana,[408] que repousa não apenas na necessidade de se defenderem em termos nacionalistas contra a pequena direita, mas também na compulsão urgente de manter o prestígio cultural da América no exterior.

Mas a atitude defensiva e o empobrecimento orgânico não representam toda a história do que fez o liberalismo americano inofensivo aos ricos e poderosos. No último meio século, o liberalismo vem sofrendo um declínio moral e intelectual de proporções sérias. Como proclamação de idéias, o liberalismo clássico, como o socialismo clássico, continua parte da tradição secular da sociedade ocidental. Mas como retórica, os termos-chaves do liberalismo se transformaram em denominadores comuns do vocabulário político; nessa vitória retórica, na qual as posições mais divergentes são proclamadas e defendidas nos mesmos termos liberais, o liberalismo foi ampliado até perder qualquer utilidade como forma de definir questões e afirmar políticas.

O grande alcance e variedade da vida na América não incluem um grande alcance e variedade de afirmações políticas, e muito menos de alternativas políticas. Em sua retórica, os porta-vozes de todos os interesses têm mais coisas em comum do que dissensões. Embora somente os liberais se convençam

---

(408) Exemplos da Louvação Americana são constrangedoramente abundantes. Infelizmente, nenhum deles é realmente digno de ser examinado em detalhe: para que minhas intenções fiquem mais claras, o leitor poderá examinar Jacques BARZUN, *God's Country and Mine* (Boston, 1954). Para um exemplo menos gritante, ver Daniel J. BOORSTIN, *The Genius of American Politics* (Chicago, 1953); para uma coleção de louvaminheiros, ver *America and the Intelectuals* (N. York, 1953).

com ela, eles todos usam a retórica liberal. O estereótipo da América como um país essencialmente progressista e até mesmo radical só encontra correspondência real no setor da técnica [409] e, de forma estranha, nas modas de sua indústria de entretenimento e de diversões. Estas têm sido tão "dinâmicas" e "radicais" que levaram ao traço caracteristicamente americano de distração animada. Essas duas áreas superficiais da vida têm sido freqüentemente mal interpretadas, interna e externamente, como uma América dinâmica e progressista, ao invés do que realmente é: um país conservador sem uma ideologia conservadora. A frouxidão intelectual de sua vida política é tal que se harmoniza muito bem com a retórica liberal. Se, como retórica, o liberalismo tornou-se uma máscara para todas as posições políticas, como teoria da sociedade tornou-se irrelevante e, pelo seu caráter optativo, capaz de induzir ao erro. Nenhuma revisão do liberalismo como *teoria* da mecânica da moderna mudança social conseguiu superar a marca do século XIX que o caracteriza. O liberalismo como teoria social baseia-se na noção de uma sociedade em equilíbrio automático. [410]

A idéia de um grande equilíbrio, em todas as suas formas, é hoje a interpretação que o senso comum dá às questões públicas. É também a teoria do poder defendida pela maioria dos sociólogos acadêmicos, representando o jazigo final do espírito conservador, defendido pela *intelligentsia* liberal. Esse espírito não pode ser articulado como um conservadorismo clássico, não pode sustentar-se numa base pré-capitalista, e muito menos pré-industrial, e não pode utilizar a imagem de uma sociedade na qual a autoridade tenha sido justificada pelo tradicionalismo interpretado por uma aristocracia reconhecida como tal.

Como articulação intelectual, o espírito conservador é apenas uma reformulação do liberalismo clássico numa época que, como o século XX, nada tem de clássica. É a imagem de uma sociedade na qual a autoridade é mínima porque guiada pelas forças autônomas do mercado mágico. A "providência" do conservadorismo clássico torna-se a generalização liberalista da "mão

(409) Não pretendo insinuar que os Estados Unidos liderem em engenhosidade técnica; na verdade, creio que seus produtos, de modo geral, não se comparam em desenho ou qualidade com os da Alemanha e Inglaterra.

(410) Cf. Mills, "Liberal Values in the Modern World", *Anvil and Student Partisan*, inverno de 1952

invisível" do mercado, pois, nesse disfarce secular, a Providência é representada pela confiança de que a conseqüência não-intencional de muitas vontades forma um todo, e que esse todo funciona sozinho. Portanto, podemos dizer que não há elite, não há classe dominante, não há centros poderosos que necessitem defesa. Ao invés de justificar o poder de uma elite retratando-o favoravelmente, nega-se que qualquer grupo, qualquer classe, qualquer organização, tenha realmente poder. O liberalismo americano se presta, assim, à defesa de um espírito conservador. É, na verdade, devido ao domínio desses termos e suposições liberais que a elite do poder e da riqueza não experimenta qualquer necessidade de uma ideologia conservadora explícita.

4

A maior atração do pluralismo romântico para as pessoas de tendência conservadora é tornar desnecessária qualquer justificativa explícita dos homens encarregados ostensivamente dos assuntos públicos. Pois se estão todos equilibrados, cada um dêles é realmente impotente, e nenhum círculo superior, nem qualquer disposição institucional, pode ser responsabilizado pelos acontecimentos e decisões de nossa época. Portanto, todo esforço político sério é realmente uma ilusão que os homens sensatos podem observar com interesse, mas pelo qual certamente não se deixarão envolver moralmente.

É esse o sentido político do espírito conservador de hoje; no final é um estilo irresponsável de alheamento pretensioso. E o que é curioso para um espírito conservador, não é um esnobismo revestido de nostalgia, mas, pelo contrário, um esnobismo baseado não na tradição, mas na moda e na excentricidade.[411] Os que participam disso não pensam pela nação, nem mesmo sobre a nação — pensam em e para si. Em grupos por eles mesmos selecionados, confirmam a opinião mútua, que assim se torna esnobemente fechada — e totalmente desligada das decisões práticas e da realidade do poder.

---

(411) Ver a análise definitiva de David RIESMAN e a sua obra, por Elizabeth HARDWICK, "Riesman Considered", *Partisan Review*, setembro-outubro de 1954.

Poderíamos supor, corretamente, que o espírito conservador é uma pequena moda com que brincam os escritores bem instalados na vida, num período de prosperidade material generalizada. Certamente ele não constitui um esforço sério para formular uma interpretação coerente do mundo em que vivemos e das exigências que lhe possamos fazer, como homens políticos — conservadores, liberais ou radicais. Nem uma comunidade intelectual nem um grupo de públicos liberais proporciona os termos dos problemas e conflitos, decisões e políticas que constituem a história de nossa época. A combinação da retórica liberal com o espírito conservador na realidade ofuscou problemas importantes e possibilitou o desenvolvimento histórico sem a vantagem de uma idéia. A predominância desse espírito e dessa retórica significa que o pensamento, em qualquer sentido amplo do termo, tornou-se em grande parte irrelevante para a orientação visível, e que no pós-guerra a mentalidade americana se divorciou da realidade.

Os conservadores menores, naturalmente, não conquistaram qualquer poder político, tal como os liberais administrativos não o conservaram. Enquanto esses dois campos se empenhavam numa batalha de palavras nos níveis médios do poder, nos níveis superiores, conservadores menos barulhentos e mais sofisticados assumiam o poder político. Assim, em sua controvérsia com os direitistas ruidosos, os liberais e ex-esquerdistas na realidade defendiam os conservadores estabelecidos, mesmo quando se deixavam absorver pelo conflito com seu próprio passado esquerdista, e perderam todas as possibilidades de defesa eficiente contra as acusações ultrajantes da direita menor. A elite das empresas, exército e Estado, beneficiou-se politicamente, economicamente e militarmente pelo ridículo da direita menor, que se tornou, involuntariamente, sua tropa de choque político.

É nesse contexto de prosperidade material, com a direita demagógica dando o tom da sensibilidade pública; com os conservadores mais sofisticados ascendendo silenciosamente ao poder estabelecido, numa vitória sem discussão; com as idéias liberais oficializadas em 1930 hoje roubadas e banalizadas em utilizações espúrias; com as esperanças liberais cuidadosamente ajustadas à pura oratória por trinta anos de vitória retórica; com o radicalismo reduzido e a esperança radical golpeada de morte por trinta anos de derrotas — é nesse contexto que o es-

pírito conservador se instalou entre os intelectuais observadores. Entre eles não há exigência nem desacordo, nem oposição às decisões monstruosas que estão sendo tomadas sem o debate profundo ou generalizado — na realidade, sem qualquer debate. Não há oposição ao modo impudentemente não-democrático pelo qual a política dos altos militares e da autoridade civil é simplesmente apresentada como fato consumado. Não há oposição à indiferença para com o público, em todas as suas formas nem a todas as forças e homens que a estimulam. Mas acima de tudo entre os homens de saber não há quase oposição ao divórcio entre conhecimento e poder, entre a sensibilidade e os homens de poder, nenhuma oposição ao divórcio entre o espírito e a realidade. Os homens de poder contemporâneos, portanto, podem comandar sem qualquer manto ideológico, as decisões políticas são tomadas sem o benefício da discussão política ou das idéias políticas, e os altos círculos da América passaram a ser a corporificação do sistema americano de irresponsabilidade organizada.

5

Não devemos supor que os escassos e reduzidos públicos que ainda existem, ou mesmo as massas americanas, partilhem do espírito conservador dos intelectuais. Mas também não devemos supor que tenham, firmemente, imagens exatas da elite americana. Suas imagens são ambíguas, feitas antes à base de *status* e riqueza do que à base de poder. E são bastante morais, num limitado sentido político.

A desconfiança moral em relação aos altos e poderosos é, sem dúvida, um velho costume americano. Por vezes, como na década de 1930, se exercia principalmente contra os ricos associados — então chamados de conservadores econômicos, por vezes, entre as guerras, contra os almirantes e generais; e permanentemente, e pelo menos um pouco, contra os políticos.

Devemos, naturalmente, dar o desconto às ilusões e acusações fáceis das campanhas oratórias. Não obstante, a atenção dedicada a questões como "corrupção" nos negócios e no governo expressa uma preocupação generalizada com a moralidade pública e a integridade pessoal nos altos postos, e signi-

fica que isso tem constituído uma preocupação subjacente em quase todas as áreas da vida americana.

Essas áreas incluem as instituições militares e políticas, bem como as diretamente econômicas. Incluem a elite, na pessoa dos chefes dessas principais instituições, bem como na forma de um grupo de indivíduos particulares. Pequenas revelações, intensificando a preocupação moral dos que ainda são capazes de se preocuparem, indicaram como a imoralidade pública pode estar generalizada.[412]

---

(412) Há alguns anos atrás em West Point — centro da vida militar na América — alguns dos jovens cuidadosamente selecionados foram pilhados "colando" nos exames. Em outras escolas de ensino superior, os alunos têm praticado basquetebol desonesto, a troco de dinheiro recebido dos apostadores velhacos. Em New York, moças de famílias respeitáveis são compradas, por algumas centenas de dólares, por diretores em férias, através de *playboys* das famílias muito ricas. Em Washington, bem como em outras grandes cidades, homens em altos postos têm aceito subornos e cedido a pressões. Em setembro de 1954 cerca de 1.400 casos de lucros inexplicáveis e súbitos, obtidos durante a década de 1940, foram revelados: empresas que haviam construído, ou investido no programa de construção de casas para aluguel da Federal Housing Administration, conseguiram hipotecas superiores ao custo da construção, embolsando a diferença, que chegou a centenas de milhões. (Ver *Business Week*, 18 de setembro de 1954: *Time* de 18 de julho de 1954.) Funcionários do governo e empreiteiros, bem como "moças de festa" — três por $ 400 — e ainda excursões de pesca totalmente custeadas, eram parte dos processos normais de operação. Durante a última guerra, quem tivesse o dinheiro fácil e as ligações necessárias poderia ter quanta carne e gasolina desejasse, no mercado-negro. E numa recente campanha presidencial, a desconfiança pública atingiu um tom estridente e cínico, quando, num gesto sem precedente, cada um dos principais candidatos ao mais alto posto do país julgou necessário fazer publicamente uma declaração sobre suas rendas pessoais.

Em empresas ilegais, pequenos investimentos proporcionam lucros fabulosos. Dezenas dessas indústrias florescem num clima onde o crime cresceu assustadoramente após a guerra da Coréia. Os banqueiros formaram uma associação para combater o aumento dos desfalques. "Em suma", diz *The New York Times* de 7 de dezembro de 1952 (pág. 3F), "mais gente está roubando mais dinheiro dos bancos." Entorpecentes e assaltos, desfalques e falsificações, sonegação de impostos e descuidismo — tudo isso tem compensado muito.

Em suma, o crime, se bem organizado, em bases comerciais, compensa. Sabemos que os *gangsters* americanos são o pessoal especializado de um negócio de proporções nacionais, tendo ligações entre si e com autoridades públicas. Mais importante, porém, do que estarem os negócios ilegais hoje bem organizados numa indústria é o fato de que os "bandidos" da década de 1920 se tornaram, em 1940 e 1950, homens de negócios, são donos de hotéis e destilarias, balneários e companhias de transportes. Entre esses membros da fraternidade do sucesso, ter entrada na polícia é simplesmente um indício de não conhecer as pessoas adequadas. (Sobre as grandes empresas ilegais, ver vários relatórios do inquérito Kefauver de 1950, especialmente o *Third Interim Report of the Special Committee to Investigate Organized Crime en Interstate Commerce*, 1.ª sessão do 82.º Congresso.)

O crime organizado no mundo subterrâneo leva ao extremo a filosofia individualista do êxito predatório, a indiferença em relação ao bem público, o fetiche do lucro e o Estado do *laissez-faire*. Como parte integral da cultura americana, o "mundo subterrâneo... serve para atender as exigências de artigos e serviços considerados como ilegítimos, mas dos quais há, não obstante,

Que elemento das altas rodas — ou pretenso elemento — não foi atingido por essa imoralidade? Talvez todos esses casos que ocuparam rapidamente a atenção pública, sejam apenas marginais — ou de qualquer modo, os que foram descobertos. Mas surge então o sentimento de que quanto maior o ladrão, menos possibilidade de ser apanhado. O sentimento de que todos os pequenos casos parecem indicar algo muito maior, que vai mais fundo e tem raízes bem organizadas, atualmente, nos modos de vida americana superior e médio. Mas entre as distrações de massa, esse sentimento se dispersa sem causar dano. Pois a desconfiança americana dos altos e poderosos é uma desconfiança sem doutrina e sem foco político; é uma desconfiança experimentada pelas massas com uma série de revelações mais ou menos cinicamente esperadas. A corrupção e

---

uma intensa procura da parte de pessoas respeitáveis... Está implícito em nossa organização econômica, política, jurídica e social... É nesse sentido que temos os criminosos que merecemos..." (Alfred LINDESMITH, "Organized Crime", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, setembro de 1941).

Para o banqueiro de New Jersey, Harold G. Hoffman, o crime compensou. Foi prefeito, congressista, governador de seu Estado. Quando morreu, em 1954, descobriram que numa década havia ficado com $ 300.000 de fundos do estado e, além disso, participara profundamente de uma rede de corrupção envolvendo bancos respeitados, companhias de seguros e pessoas altamente colocadas. Os postos de mercadoria do exército têm vendido "artigos tão militares como peles de visom e jóias caras" a preços inferiores aos das lojas. As festas de caridade não passavam de organizações que proporcionavam lucros particulares. Dezoito pessoas e sete empresas foram acusadas, em fevereiro de 1954, de enganar o governo em embarque de excedentes de mercadorias, e entre elas, Julius C. Holmes, antigo ministro da embaixada norte-americana em Londres e assistente especial do Secretário de Estado. Os tzares dos sindicatos locais se enriqueceram pelas extorsões e ameaças, pelo suborno e com os fundos sindicais. Respeitáveis diretores de hospitais particulares compraram aspirinas a atacado por $ 9,83, vendendo-as aos pacientes por $ 600. O General Roderick Allen, em março de 1954, fez com que $ 1.200 de dinheiro do exército fossem gastos em canis para seus cães esquimós da Sibéria. Os que lêem manuais de Economia, além dos jornais, sabem que, em 1954, empregados das Rendas Internas e seus amigos foram acusados, e 100 condenados — inclusive o coletor-chefe do governo federal. (Os casos acima foram extraídos, respectivamente, de *Time*, 28 de junho de 1954; *The New York Times*, 19 de setembro de 1954; *ibid.*, 20 de fevereiro de 1954; *ibid.*, 24 de fevereiro de 1954; *Time*, 3 de março de 1952; *Look*, 9 de março de 1954; *The New York Times*, 12 de fevereiro de 1954; *ibid.*, 16 de março de 1954; *Time*, 12 de julho de 1954; e *The New York Times*, 26 de junho de 1954 e 30 de junho de 1954.)

Por todo o país, os especialistas na sonegação de impostos consideram cada primavera como um convite a um jogo de esperteza e habilidade em mentir. Revelações sobre as camadas superiores atingiram uma espécie de clímax na primavera de 1954, quando o Secretário do Exército e seus assistentes lutaram contra um senador e seus assistentes: o debate entre McCarthy e o Exército, como já observamos, privou vários funcionários e alguns senadores de qualquer dignidade e posição. Todas as máscaras oficiais foram arrancadas e dois altos círculos exibiram sua imoralidade, já que as acusações de ambos pareciam substancialmente verdadeiras.

a imoralidade, grande ou pequena, são verdades sobre os altos círculos e freqüentemente constituem mesmo o fato característico sobre muitos deles. Mas o tom imoral da sociedade americana de hoje também revela a falta de sensibilidade pública, quando posta frente a tais fatos. A vida pública corrompida de nossa época não desperta uma verdadeira indignação moral; a moralidade da classe média antiga foi substituída, na América, pela alta imoralidade.

O plutocrata explorador e a máquina corrupta de 1890 foram substituídos, na imagem popular, pelo inculto filisteu e provinciano de 1920, que por sua vez foram substituídos pelos conservadores econômicos e suas coortes de 1930. Eram todas imagens negativas; a primeira, da ambição urbana vista através de um prisma moral indignado e rural; a segunda, de um "babbittismo" (*) despreocupado visto pela camada urbana, cujos princípios morais haviam sido substituídos pelos costumes das grandes cidades; e a terceira, um pouco menos clara, do velho plutocrata tornado mais sistemático e impessoal.

Mas os ricos associados das décadas de 1940 e 1950, em seu aspecto econômico e político — não reproduzem esses estereótipos. São cinicamente aceitos e até mesmo admirados secretamente pelos membros da sociedade de massas. Nenhum estereótipo negativo dos ricos associados do homem "de fora" da política e que nela ingressa se difundiu amplamente. E se uma ou duas dessas imagens surgem na mente popular, são logo superadas pela figura do rapaz americano, limpo, de visão, enérgico, em seu papel de executivo.

Considerando o estado da sociedade de massas, não deveríamos esperar senão isso. A maioria de seus membros está preocupada com o *status,* com as descobertas de pequenas imoralidades, e com o maquiavelismo-para-homens-pequenos, que é a morte da insubmissão política. Talvez fosse diferente, se a comunidade intelectual não estivesse tão impregnada do espírito conservador, não fosse tão confortavelmente tímida, nem tão absorvida pela nova fidalguia de muitos de seus membros. Mas considerando essas condições da sociedade de massas e da

---

(*) De Babbitt, personagem central de um romance de Sinclair LEWIS com o mesmo nome, que indica o homem de negócios vulgar mas retraído, pronto a concordar com as opiniões de seu meio. (N. do T.)

comunidade intelectual, podemos compreender realmente porque a elite do poder na América não tem ideologia nem sente necessidade disso, pois seu domínio se faz sem idéias, sua manipulação não esboça qualquer tentativa de justificação. É nessa indiferença dos poderosos que está a verdadeira alta imoralidade de nossa época, pois a ela se associa a irresponsabilidade organizada que constitui hoje uma das características mais importantes do sistema americano de poder associado.

XV
A alta imoralidade

A ALTA IMORALIDADE não pode ser limitada à esfera política nem considerada como principalmente uma questão de homens corruptos em instituições fundamentalmente honestas. A corrupção política é um aspecto de uma imoralidade mais geral; o nível de sensibilidade moral que prevalece hoje não é apenas uma questão de homens corruptos.[413] A alta imoralidade é uma característica sistemática da elite americana; sua aceitação geral é uma característica essencial da sociedade de massas.

É claro que pode haver homens corruptos em instituições honestas, mas quando as instituições corrompem muitos dos homens que vivem e trabalham nelas, então são necessariamente corruptas. Na era das grandes empresas, as relações econômicas se tornam impessoais — e o dirigente sente menor responsabilidade pessoal. Dentro dos mundos incorporados da economia, da guerra e da política, a consciência pessoal é atenuada — e a alta imoralidade passa a ser institucionalizada. Não é apenas uma questão de administração corrupta numa empresa, exército ou Estado; é a característica dos ricos associados, como camada capitalista, profundamente ligados à política do Estado militar.

Desse ponto de vista, a questão mais importante, por exemplo, sobre os fundos das campanhas dos jovens políticos ambiciosos não é se os políticos são moralmente insensíveis, mas se qualquer jovem político americano, que venha de tão longe e tenha subido tão depressa, poderia fazê-lo hoje sem

---

(413) Cf. MILLS, "A Diagnosis of Our Moral Uneasiness", *The New York Times Magazine*, 23 de novembro de 1952.

possuir, ou adquirir, uma sensibilidade moral um tanto emi botada. Muitos dos problemas do "crime dos burocratas" e da baixa moralidade pública, do vício de alto preço e da periclitante integridade pessoal, são problemas de imoralidade *estrutural.* Não são apenas o problema do caráter fraco deformado pelo meio prejudicial. E muita gente tem, pelo menos vagamente, consciência de que assim é. Quando ouvem notícias da alta imoralidade, dizem: "Bem, mais um foi apanhado hoje", revelando com isso que os casos descobertos não constituem fatos raros, envolvendo personagens ocasionais, mas sintomas de uma condição generalizada. Há muitas provas de que têm razão. Mas qual a condição subjacente de que todos esses casos são sintomas?

1

O constrangimento moral de nossa época resulta do fato de que os velhos valores e códigos de correção já não atraem os homens e mulheres da era das grandes empresas, nem foram substituídos por novos valores e códigos, que emprestassem um sentido e uma sanção moral às rotinas que hoje têm de seguir. Não que a massa tenha rejeitado explicitamente códigos recebidos; e sim que, para muitos de seus membros, esses códigos se tornaram ocos. Não existem termos morais de aceitação, mas também não há termos morais de rejeição. Como indivíduos, são moralmente indefesos; como grupos, são politicamente indiferentes. É essa falta generalizada de compromisso que se deve entender quando ouvimos dizer que "o público" está moralmente confuso.

Mas decerto não somente "o público" está moralmente confuso. "A tragédia de Washington oficial", comentou James Reston, "é estar confundida, a todo momento, pelos vestígios de velhos hábitos políticos e instituições desgastadas, sem que continue sendo alimentada pela crença antiga, sobre a qual foi erguida. Apega-se às coisas más e lança fora as permanentes. Professa acreditar, mas não acredita. Conhece as velhas palavras, mas esqueceu a melodia. Está empenhada num luta ideológica sem poder definir a própria ideologia. Cor

dena o materialismo de um inimigo ateu, mas glorifica seu próprio materialismo." [414]

Os ricos associados desfrutam hoje enorme poder nas instituições econômicas e políticas, mas não tiveram de conquistar o assentimento moral daqueles sobre os quais tal poder é exercido. Todo interesse puro e simples, cada novo e não-sancionado poder da empresa, do bloco agrícola, do sindicato, da repartição do governo, que surgiu nas duas últimas gerações, foi envolvido por frases carregadas de sentido moral. Pois o que *não* se faz em nome do interesse público? À medida que essas frases se desgastam, fazem-se outras novas, industriosamente, para serem também banalizadas com o devido tempo. E enquanto isso, novas crises econômicas e militares espalham o medo, hesitação e ansiedade, que dão nova urgência à agitada busca de justificativas morais e desculpas decentes.

"Crise" é uma palavra gasta, porque muitos homens em altos postos dela se serviram para justificar suas políticas e feitos em regime de exceção; na verdade, é precisamente a ausência de crise que constitui um aspecto marcante da alta imoralidade. Pois as crises autênticas compreendem situações nas quais os homens em geral enfrentam alternativas autênticas, cujos sentidos morais são evidentes num debate público. A alta imoralidade, o enfraquecimento geral dos antigos valores e a organização da irresponsabilidade não necessitaram de nenhuma crise pública. Pelo contrário, foram objeto da crescente indiferença e de uma silenciosa perda de substância.

As imagens dos altos círculos que predominam geralmente são imagens da elite considerada como um conjunto de celebridades. Quando analisei as celebridades profissionais, mostrei que as elites do poder institucionalizadas não monopolizam o foco da aclamação nacional. Dividem-no com as frívolas e brilhantes criaturas do mundo da celebridade, que assim funcionam como uma cortina estonteante de seu verdadeiro poder. O volume da publicidade e da aclamação recai principalmente sobre as celebridades profissionais, e não sobre a elite do poder. Assim, a visibilidade social dessa elite se reduz pela distração de *status*, ou antes, a visão pública que dela predomina é feita

(414) James RESTON, *The New York Times*, 10 de abril de 1955, pág. 10E.

através das celebridades que divertem e distraem — ou desgostam, conforme o caso.

A ausência de uma ordem moral de crenças firme torna o homem da massa ainda mais sujeito à manipulação e distração do mundo das celebridades. Com o tempo, essa confusão de apelos, códigos e valores a que está sujeito leva-o à desconfiança e ao cinismo, a uma espécie de maquiavelismo-para-o-homem-pequeno. Assim, desfruta ele indiretamente as prerrogativas dos ricos associados, as extravagâncias noturnas das celebridades e a triste vida feliz dos muito ricos.

Mas com tudo isso, há ainda um antigo valor americano que não declinou acentuadamente: o valor do dinheiro e das coisas que ele pode comprar. Estas continuam sendo, mesmo nestes tempos de inflação, sólidas e duradouras como o aço inoxidável. "Fui rica e fui pobre", disse Sophie Tucker, "e, acreditem-me, ser rico é melhor". [415] À medida que os outros valores se enfraquecem, a pergunta dos americanos deixa de ser "Haverá alguma coisa que o dinheiro, usado com inteligência, não compra?", para ser "Quantas coisas que o dinheiro *não* compra são mais valiosas e desejadas do que as que o dinheiro *compra?*" O dinheiro é o único critério preciso de êxito, e o êxito ainda é o valor soberano para a América.

Sempre que os padrões da vida endinheirada predominam, o homem com dinheiro, não importa a forma pela qual o tenha conseguido, acabará sendo respeitado. Um milhão de dólares, diz-se, cobre uma multidão de pecados. Não é apenas a ambição monetária que move os homens: seus padrões mesmos são pecuniários. Numa sociedade em que o homem do dinheiro não tem um rival sério nas honrarias e fama, a palavra "prático" passa a significar o que é útil para o lucro privado, e "senso comum", o senso de progredir financeiramente. A busca da vida com dinheiro é o valor básico, em relação ao qual os outros valores declinaram, e o homem se torna, com facilidade, moralmente impiedoso na procura do dinheiro fácil e do enriquecimento rápido.

Grande parte da corrupção americana — embora nem toda — é simplesmente parte do esforço de enriquecer e, em seguida, de ficar mais rico. Mas hoje o contexto em que esse

---

(415) Sophie Tucker, citada pelo *Time*, 16 de novembro de 1953.

velho impulso se projeta é outro. Quando as instituições econômicas e políticas eram pequenas e dispersas — como nos modelos mais simples da Economia clássica e da democracia jeffersoniana — nenhum homem dispunha do poder de conceder ou receber grandes favores. Mas quando as instituições políticas e as oportunidades econômicas estão ao mesmo tempo concentradas e ligadas, então os cargos públicos podem ser utilizados para proveito pessoal.

Os departamentos governamentais não encerram maiores imoralidades do que as empresas de negócios. Os políticos só podem conceder favores financeiros quando há homens, na economia, dispostos a aceitá-los. E esses só podem procurar favores políticos quando há homens na política que possam concedê-los. Os holofotes da publicidade focalizam-se melhor, naturalmente, nos homens do governo, e para isso há boas razões. Sendo grandes as esperanças, o público se desaponta mais facilmente. Os homens de negócios não são considerados representantes de nada, e se conseguem patinar com êxito no gelo fino da legalidade, são geralmente louvados por isso. Mas numa civilização onde os negócios penetram em toda parte, como na América, as questões econômicas são levadas para o governo — especialmente quando homens de negócios dele participam. Quais os executivos que realmente lutariam por uma lei exigindo explicações públicas cuidadosas sobre todos os contratos com o governo e as "contas de despesas"? Altas taxas de imposto de renda resultaram na conivência generalizada entre a grande firma e o alto empregado. Há muitas formas engenhosas de enganar o espírito das leis de impostos, como já vimos, e os padrões de consumo de muitos homens de grandes gastos são determinados mais pelas complicadas contas de despesas do que pelos simples salários que recebem. Como a proibição de bebidas alcoólicas, as leis de imposto de renda e os regulamentos da época da guerra existem sem o apoio de convenções comerciais explícitas. É apenas ilegal fraudá-las, mas quem o consegue, é esperto. Leis que não tenham o apoio de convenções morais convidam ao crime, e o que é mais importante, estimulam o crescimento de uma atitude amoral, de conveniência.

Uma sociedade que em seus altos círculos e em seus níveis médios é considerada como uma rede de pequenas quadrilhas não produz homens de sentido moral acentuado. Uma

sociedade que é apenas expediente não produz homens de consciência. Uma sociedade que limita o sentido do "êxito" ao dinheiro grosso, e em seus termos condena o fracasso como o principal defeito, elevando o dinheiro ao plano de um valor absoluto, produzirá o negocista impiedoso e o negócio escuso. Bem-aventurados são os cínicos, porque somente eles têm o que leva ao êxito.

2

No mundo das grandes empresas, no diretório político e, cada vez mais, entre os militares ascendentes, os chefes das grandes hierarquias e máquinas do poder são considerados não apenas como homens de sucesso, mas como patrocinadores do sucesso. Interpretam e ampliam às pessoas os critérios do êxito. Os que estão imediatamente sob suas ordens são, quase sempre, membros de seus grupos, de sua clientela, homens firmes, tal como eles mesmos. Mas as hierarquias são complexamente interligadas, e dentro de cada grupo há quem seja leal a outros grupos. Há fidelidades pessoais e fidelidades oficiais, bem como critérios impessoais para o progresso. Ao traçarmos a carreira dos membros individuais dos vários altos círculos, estamos traçando também a história de suas lealdades, pois o primeiro fato sobre as altas rodas, do ponto de vista do que é necessário para ter êxito nelas, é que a carreira se baseia na escolha entre pessoas do mesmo círculo. O segundo fato é que as altas rodas não formam uma estrutura monolítica, e sim um grupo complexo de igrejinhas com ligações várias e, com freqüência, antagônicas. O terceiro fato que devemos admitir é que, nesses mundos, os jovens que pretendem ter êxito ligam-se aos que são encarregados de selecionar os sucessores dos membros da elite do poder.

Assim, a literatura americana da aspiração prática — que encerra o grande fetiche do êxito — sofreu uma transformação significativa em seus conselhos sobre "o que é necessário para ter êxito". As sóbrias virtudes pessoais de força de vontade e honestidade, de responsabilidade, e a incapacidade constitucional de dizer "sim" ao caminho fácil de mulheres, bebida e fumo — essa imagem do século XIX deu lugar ao "mais

importante fator isolado, a personalidade", que "desperta a atenção pelo encanto", e "irradia autoconfiança". Nesse "novo modo de vida" é necessário sorrir sempre e ser bom ouvinte, falar nos termos do interesse da outra pessoa e fazer o outro sentir-se importante — e tudo isso sinceramente. As relações pessoais, em suma, tornaram-se parte das "relações públicas", um sacrifício do eu no mercado da personalidade, com a única finalidade do êxito individual no modo de vida determinado pela economia das grandes empresas.[416] Justificando-se pelo mérito superior e pelo trabalho árduo, mas tendo por base a escolha pela igrejinha, feita freqüentemente por motivos inteiramente diversos, o carreirista da elite tem de convencer continuamente aos outros, e também a si, que é o oposto daquilo que realmente é.

As altas rodas americanas alegam, orgulhosamente, serem seus membros homens que se fizeram sozinhos. É a imagem que fazem de si, e um mito muito divulgado. As provas populares disso baseiam-se em anedotas; as provas sérias deveriam basear-se em estatísticas, demonstrando as várias proporções dos homens da cúpula vindos das camadas inferiores. Já vimos qual a proporção que ocupam nos círculos da elite os homens da elite que vieram de baixo. Mais importante do que as proporções dos filhos de trabalhadores assalariados nesses altos níveis são os critérios para o ingresso neles, e a questão de quem os aplica. Não podemos pela simples mobilidade social ascendente deduzir a existência de maior mérito. Mesmo que os números aproximados de hoje fossem invertidos, e 90% da elite fossem constituídos de filhos de trabalhadores assalariados — mas os critérios de escolha pela elite continuassem os mesmos — não poderíamos deduzir dessa mobilidade, necessariamente, mérito. Somente se os critérios para a ocupação das altas posições se baseassem no mérito, e somente se fossem auto-aplicados, poderíamos acrescentar o mérito a tais estatísticas — a quaisquer estatísticas — de mobilidade. A idéia de que o homem que se fez sozinho é, de alguma forma, "bom", e que o homem que vem de família de posição não é bom só tem sentido moral quando a carreira é independente, quando a pessoa se faz por conta própria. Também

---

(416) Cf. MILLS, *White Collar* (N. York, 1951), págs. 259 e segs.

tem sentido numa burocracia rigorosa, onde as provas de habilitação controlam o progresso. Mas não faz sentido no sistema de escolha pelo grupo, de pessoas semelhantes ao escolhido.

Não existe, na realidade psicológica, nada como o homem que se faz sozinho. Nenhum homem se faz sozinho, e muito menos os membros da elite americana. Num mundo de hierarquias de empresas, os homens são escolhidos pelos que estão acima, na hierarquia, de acordo com os critérios que adotam. Em relação às empresas da América, já vimos quais são. Os homens se condicionam para atender a tais critérios, às recompensas sociais oferecidas. Se não há o homem que se faz por si mesmo, há porém o homem que se usa por si mesmo, e há muitos deles na elite americana.

Em tais condições de êxito, não há virtude em começar pobre e ficar rico. Somente quando os modos de enriquecer exigem a virtude ou a ela levam, o enriquecimento pessoal tem expressão moral. Num sistema de escolhas feita de cima, o começar rico ou pobre parece menos relevante, na revelação do tipo do homem que se é ao chegar ao alto, do que na revelação dos princípios dos homens encarregados da escolha.

Tudo isso é compreendido por um número de pessoas bastante grande, abaixo dos altos círculos, e leva à consciência cínica da falta de ligação entre mérito e mobilidade, entre virtude e êxito. É um sentido da imoralidade do triunfo, e se revela na preponderância de opiniões como: "É apenas outra quadrilha" e "O que importa não é o que se sabe, mas quem se conhece". Um número considerável de pessoas aceita agora a imoralidade do triunfo como um fato normal.

Alguns observadores são levados pelo seu senso da imoralidade da realização à ideologia, obliquamente formulada pela ciência social acadêmica, das relações humanas na indústria.[417] Outros são levados ao conforto de espírito proporcionado pela literatura da resignação, da paz de espírito, que em certos círculos tranqüilos substitui a literatura, mais antiga, das aspirações nervosas de êxito. Mas a despeito do estilo de reação, o sentimento da imoralidade da vitória freqüentemente penetra no nível da sensibilidade pública a que damos o nome de alta imoralida-

---

(417) Cf. MILLS, "The Contribution of Sociology to Industrial Relations", Anais da Primeira Conferência Anual da Associação de Pesquisas sobre Relações Industriais, dezembro de 1948.

de. A velha imagem do homem feito por si mesmo está desgastada, e nenhuma outra imagem do êxito ocupou seu outrora brilhante lugar. O próprio sucesso como modelo americano de excelência declina à medida que se transforma em mais um aspecto da imoralidade.

3

A desconfiança moral da elite americana — bem como a irresponsabilidade organizada — baseia-se na alta imoralidade, mas também em vagos sentimentos de alta ignorância. Houve uma época nos Estados Unidos em que homens de negócios eram também homens de sensibilidade: a elite do poder e a elite da cultura coincidiam em proporções consideráveis e, quando não coincidiam, freqüentemente interpenetravam-se como círculos. No âmbito de um público informado e atuante, o conhecimento e o poder estavam em contato eficiente; e mais do que isso, esse público tomava grande parte nas decisões.

"Nada é mais revelador", disse James Reston, "do que ler o debate na Câmara de Deputados, na década de 1830, sobre a luta da Grécia com a Turquia pela independência, e o debate greco-turco no Congresso de 1947. O primeiro é digno e eloqüente, a argumentação parte de princípios e, através de ilustrações, chega a uma conclusão; o segundo é uma mistura confusa de pontos de debate, plenos de irrelevâncias e ignorância da história".[418] George Washington em 1783 distraía-se com as cartas de Voltaire e o "Da Compreensão Humana", de Locke; Eisenhower lê histórias de vaqueiros e detetives.[419] Para os homens que hoje chegam, tipicamente, aos altos círculos políticos, econômicos e militares, os resumos e os memorandos parecem ter substituído muito bem não só os livros sérios, mas também os jornais. Considerando a imoralidade do êxito, isso talvez deva ser assim mesmo, mas o decepcionante é que esses homens se encontram abaixo do nível em que poderiam sentir-se um pouco envergonhados de suas primárias formas de distração e de seu gabarito mental, e que

---

(418) James RESTON, *The New York Times*, 31 de janeiro de 1954, pág. 8, seção 4.

(419) *The New York Times Review*, 23 de agosto de 1953. Ver também *Time*, 28 de fevereiro de 1955, págs. 12 e segs.

nenhum público educado está em condições de, pelas relações, educá-los, levando-as a experimentar essa vergonha.

Em meados do século XX, a elite americana é constituída de homens totalmente diversos daquilo que se poderia considerar, razoavelmente, uma elite cultural, ou mesmo uma elite formada de homens de cultura e sensibilidade. O conhecimento e o poder não estão unidos nos círculos dominantes, e quando os homens de cultura chegam a um contato com os homens do poder não chegam como iguais, mas como contratados. A elite do poder, riqueza e celebridade não tem mesmo relações passageiras com a elite da cultura, do conhecimento e sensibilidade; não está em contato com ela — embora elementos de destaque de ambas por vezes se misturem no mundo da celebridade.

A maioria dos homens é levada a supor que, em geral, os mais poderosos e os mais ricos são também os mais cultos ou, como diriam, "os mais inteligentes". Tais idéias são provocadas pelos vários *slogans* sobre os que "ensinam porque não sabem *fazer*", e que indagam "se você é tão inteligente, porque não é rico?".[420] Mas essas piadas significam apenas a suposição, da parte dos seus autores, de que o poder e a riqueza são valores soberanos para todos os homens e especialmente para os homens que "são inteligentes". Supõem também que o conhecimento sempre proporciona essas recompensas, ou deveria proporcionar, e que a prova de um conhecimento autêntico está exatamente nelas. Os poderosos e ricos devem ser os homens de cultura, de outra forma como poderiam ser o que são? Mas dizer que os homens de poder devem ser inteligentes é dizer que o poder *é* conhecimento. Dizer que os ricos devem ser inteligentes é dizer que a riqueza *é* conhecimento.

A existência dessas suposições revela uma verdade: que o homem comum, mesmo hoje, se sente inclinado a explicar e justificar o poder em termos de conhecimento ou capacidade.

---

(420) Bernard Baruch, conselheiro de Presidentes, observou: "Creio que os economistas geralmente... julgam saber uma porção de coisas. Se realmente sabem tanto, deveriam ter todo o dinheiro, e nós nenhum." E ainda: "Esses homens (os economistas) podem tomar os fatos e números, reuni-los, mas suas previsões não são melhores do que as nossas. Se fossem, eles teriam todo o dinheiro, e nós nada teríamos." (*Hearings Before the Committee on Banking and Currency*, Senado dos Estados Unidos, 84.ª Sessão do Congresso dos E. U. A., 1.ª Sessão, Washington, 1955.)

Também revela algo sobre a experiência que o conhecimento passou a ser. A cultura já não é considerada um ideal, mas um instrumento. Numa sociedade de poder e riqueza, o conhecimento é valorizado como instrumento de poder e riqueza e também, naturalmente, como um ornamento para a conversação.

O que o conhecimento representa para o homem (esclarecendo o que ele é, libertando-o), eis o ideal pessoal do conhecimento. O que o conhecimento representa para a civilização (revelando seu sentido humano e libertando-a) — esse o ideal social do conhecimento. Mas hoje, os ideais pessoal *e social* do conhecimento coincidiram naquele que o conhecimento representa *para* o sujeito inteligente — progresso na carreira; e para a nação inteligente — o prestígio cultural, santificando o poder com a autoridade.

O conhecimento raramente dá poder aos que o possuem. Mas o suposto e secreto conhecimento de alguns homens que mandam, e a livre utilização que dele fazem, têm conseqüências para outros homens sem possibilidade de defesa. O conhecimento, naturalmente, não é bom nem mau, mas sua utilização pode ser boa ou má. "O conhecimento contribui tanto para o homem mau como para o bom", escreve John Adams, "e ciência, artes, gosto, sensibilidade e letras são empregados tanto para objetivos injustos como para a virtude". [421] Isso foi escrito em 1790. Hoje, temos boas razões para acreditar que realmente assim é.

O problema do conhecimento e poder é, e sempre tem sido, o problema das relações dos homens do conhecimento com homens do poder. Suponhamos que tivéssemos de escolher os cem homens mais poderosos de todos os setores, na América de hoje, e colocá-los numa lista. Suponhamos, agora, que escolhêssemos os cem mais cultos, em todos os campos do conhecimento social, e os colocássemos noutra relação. Quantos homens estariam em ambas as relações? É claro que nossa seleção dependeria do que entendemos pelo poder e conhecimento — especialmente, como entendemos o conhecimento. Mas se déssemos às palavras o sentido que parecem ter, encontraríamos hoje na América uns poucos homens que participariam dos dois grupos, e certamente teríamos encontrado

(421) John ADAMS, *Discourses on Davila.*

maior número deles quando o país foi fundado. Pois, no século XVIII, mesmo neste posto colonial, os homens de poder buscavam o conhecimento, e os homens de conhecimento freqüentemente ocupavam posições de poder. Sofremos a esse respeito, ao que me parece, um declínio acentuado.[422]

O conhecimento e o poder dificilmente se reúnem na mesma pessoa; mas os homens de poder freqüentemente se cercam de pessoas de algum conhecimento, ou pelo menos de alguma experiência em negócios astuciosos. O homem de conhecimento não se tornou um filósofo do rei, mas tem sido freqüentemente um consultor, e o que é mais, consultor de um homem que nada tem de rei nem de filósofo. É certo, sem dúvida, que o presidente da seção de escritores de folhetim da Liga de Autores ajudou um destacado senador "a polir os discursos pronunciados na campanha senatorial de 1952".[423] Mas não é normal que os homens do conhecimento se encontrem em suas carreiras com os homens do poder. Os laços entre a universidade e o governo são fracos, e quando existem, o homem de cultura surge quase sempre como um "perito", o que significa habitualmente um técnico contratado. Como muitos outros nessa sociedade, o homem de conhecimento depende, para viver, de seu emprego, o que constitui hoje em dia uma forma de controle do pensamento. Quando o progresso exige a boa opinião dos mais poderosos, seu julgamento torna-se o principal motivo de preocupação. Assim, os intelectuais ao servirem ao poder diretamente — numa hierarquia de empregos — o fazem sem nenhuma liberdade.

O homem democrático supõe a existência de um público, e em sua retórica afirma que esse público é a sede mesma da soberania. Duas coisas são necessárias a uma democracia: públicos articulados e informados, e líderes políticos que, se não são homens de pensamento, sejam pelo menos razoavelmente responsáveis perante o público informado que exista. Somente quando públicos e líderes são responsáveis e de responsabilidade, podem as questões humanas ser submetidas a uma ordem democrática, e somente quando o conhecimento tem

---

(422) Em *Perspectives, USA*, Lionel TRILLING falou com otimismo de uma "nova classe intelectual". Para um relato bem informado da nova camada cultural, feito brilhantemente por um de seus membros, ver também Louis KRONENBERGER, *Company Manners* (Indianápolis, 1954).

(423) Leo EGAN, "Political Ghosts Playing Usual Quiet Role as Experts", *The New York Times*, 14 de outubro de 1954.

importância pública é possível essa ordem. Somente quando o pensamento tem uma base autônoma, independente do poder, mas poderosamente ligada a ele, pode exercer sua força no condicionamento dos assuntos humanos. Isso só é democraticamente possível quando existe um público livre e atuante, ao qual os homens de conhecimento se possam dirigir, e perante o qual os homens do poder sejam realmente responsáveis. Esse público e esses homens — do poder ou do conhecimento — não são os que dominam hoje, e portanto, o conhecimento não tem atualmente importância democrática na América.

O membro característico das altas rodas hoje é uma mediocridade intelectual, por vezes consciente disso, mais ainda assim uma mediocridade. Sua inteligência só se revela ao compreender, ocasionalmente, que não está à altura das decisões que por vezes é chamado a tomar. Mas habitualmente, ele mantém esses sentimentos em segredo, e suas manifestações públicas são piedosas e sentimentais, sombrias e corajosas, alegres e ocas em sua generalidade universal. É sensível apenas às idéias resumidas e vulgarizadas, pré-digeridas e tendenciosas. É um comandante da época dos telefonemas, do memorando, e do resumo.

Pela indiferença e mediocridade do homem público não pretendo, naturalmente, deduzir que por vezes não sejam inteligentes — embora isso esteja longe de ocorrer sempre. Não se trata, porém, principalmente de uma questão de distribuição de inteligência — como se inteligência fosse algo homogêneo, da qual pudesse haver mais ou menos. É antes uma questão do tipo de inteligência, da qualidade do pensamento escolhido e formado. É uma questão da avaliação da racionalidade substantiva como o valor principal na vida, caráter e conduta do homem. É essa perspectiva que está faltando na elite do poder americana. Em seu lugar estão o "peso" e o "discernimento", de muito maior importância para o êxito do que qualquer sutileza de espírito ou força de intelecto.

À volta e logo abaixo do homem público de "peso" estão seus lugar-tenentes técnicos do poder, que têm as atribuições do conhecimento e até mesmo da palavra: seus homens das relações públicas, seu escritor-fantasma, seus assistentes administrativos. Com o aumento dos meios de decisão, há uma crise de compreensão entre o diretório político dos Estados Unidos, e portanto há freqüentemente uma indecisão no comando.

A falta de conhecimento como experiência entre a elite se liga à ascensão maligna do perito, não só como realidade, mas como legitimização. Ao ser interrogado sobre uma crítica da política de defesa, feita pelo líder da oposição, o Secretário da Defesa respondeu: "O senhor acredita que ele seja um perito nesses assuntos?" E ao ser pressionado pelos repórteres, afirmou que os "chefes militares acham certo, eu acho certo", e mais tarde, indagado sobre os casos específicos, acrescentou: "Em certos casos, tudo o que se pode fazer é perguntar ao Senhor".[424] Com um papel tão grande arrogantemente atribuído a Deus e aos peritos, que margem haverá para a liderança política? E muito menos para o debate público daquilo que, no final das contas, é muito mais uma questão política e moral do que militar. Mas, desde antes de Pearl Harbor, a tendência tem sido a abdicação do debate e o colapso da oposição, sob a alegação fácil do bipartidarismo.

Além da falta de conhecimento intelectual da parte do pessoal político e dos círculos consultivos, a ausência de um espírito público relevante passou a significar que as decisões de peso e as políticas importantes não são tomadas de forma que possam ser justificadas ou atacadas; em suma, debatidas sob qualquer forma intelectual. Além disso, a tentativa de justificá-las não chega nem mesmo a ser feita, com freqüência. As relações públicas substituem a argumentação racional; a manipulação e as decisões sem debate, tomadas pelo poder, substituem a autoridade democrática. E cada vez mais, desde o século XIX, a administração vem substituindo a política, e as decisões de importância não se revestem nem mesmo da roupagem formal da discussão, mas são tomadas por Deus, pelos peritos e por homens como Mr. Wilson.

A área do segredo oficial expande-se cada vez mais, bem como a área dos que ouvem os segredos e poderiam divulgar em público o que o público, não sendo composto de peritos investigados pelos serviços de segurança, não deve saber. Toda a seqüência de decisões relacionadas com a produção e uso das armas atômicas tem sido tomada sem qualquer debate público autêntico, e os fatos necessários a esse debate têm sido oficialmente ocultos, deformados, e mesmo transformados em mentiras. Como as decisões se tornam mais fatídicas, não só para

(424) Charles E. Wilson, citado em *The New York Times*, 10 de março de 1954, pág. 1.

os americanos mas literalmente para a humanidade, as fontes de informações são mantidas sob sigilo, e todos os fatos importantes necessários à decisão (e até mesmo as decisões tomadas!) são, como "segredos oficiais" politicamente convenientes, subtraídos aos entulhados canais de informação.

Nesses canais, enquanto isso, a retórica política parece afundar-se cada vez mais na escala da cultura e sensibilidade. O auge dessas irresponsáveis comunicações às massas, ou ao que se julga ser a massa, é provavelmente a demagógica suposição de que a suspeita e a acusação, se repetidas com a devida freqüência, acabam correspondendo a uma prova de culpa — tal como as repetidas afirmações sobre pastas de dente ou marcas de cigarros acabam, ao que se supõe, por se igualar aos fatos. A maior forma de propaganda a que está sujeita a América, maior pelo menos no sentido de intensidade e proporções, é a propaganda comercial de sabão, cigarros e automóveis; é a essas coisas, ou antes aos seus Nomes, que a sociedade entoa freqüentemente seus mais altos louvores. O importante, quanto a isso, é que pela implicação e omissão, pela ênfase e por vezes pela afirmação simplista, esse surpreendente volume de propaganda de mercadorias freqüentemente é invertido e desorientador, e se dirige com mais freqüência ao estômago e ao sexo do que à cabeça ou ao coração. As comunicações públicas dos que tomam decisões importantes, ou que pedem nossos votos para os cargos em que elas são tomadas, cada vez mais se revestem dessas qualidades de irresponsabilidade e mito que a propaganda e a publicidade comercial passaram a exemplificar.

Na América de hoje, dirigentes não são tão dogmáticos quanto irracionais. O dogma significa uma justificativa mais ou menos complexa de idéias e valores, e tem portanto certas características (por mais inflexíveis e fechadas) de espírito, de intelecto, de razão. Hoje em dia, combatemos precisamente a ausência de qualquer forma de pensamento como força nas questões públicas; combatemos o desinterêsse e o receio de conhecimento que possa ter relevância pública no sentido de liberar seus possuidores. Isso torna possível decisões sem qualquer justificativa racional, que o pensamento poderia enfrentar e debater.

Não é a irracionalidade bárbara dos obstinados políticos primitivos que constitui um perigo na América; é o julgamento

respeitado dos Secretários de Estado, tolices dos Presidentes, a correção medrosa dos jovens políticos americanos sinceros da Califórnia ensolarada. Esses homens substituíram a inteligência pelo lugar-comum, e os dogmas que legitimam suas ações são aceitos tão amplamente que qualquer oposição a eles é inútil. Tais homens são realistas imediatos: em nome do realismo construíram uma realidade paranóica própria; em nome do espírito prático, projetaram uma imagem utópica do capitalismo. Substituíram a interpretação responsável dos acontecimentos pelo disfarce destes através de um labirinto de relações públicas; substituíram o respeito pelo debate público por noções pouco sutis da guerra psicológica; substituíram a capacidade intelectual pela habilidade do julgamento medíocre e seguro; a capacidade de distinguir alternativas e avaliá-las com um ar executivo.

4

Apesar do ostracismo — e talvez devido a isso — em que a inteligência se encontra em relação aos assuntos públicos, e do predomínio generalizado da irresponsabilidade organizada, os homens das altas rodas se beneficiam com o poder dos domínios institucionais sobre os quais imperam. Pois o poder dessas instituições, real ou potencial, lhes é atribuído como agentes ostensivos das decisões. Suas posições e suas atividades, e mesmo suas pessoas, são consagradas por essas atribuições. E em torno dos altos postos do poder, há uma aura de prestígio na qual o diretório político, os ricos associados, os almirantes e generais se banham. A elite de uma sociedade, por modestos que seus membros individuais sejam, representa o prestígio do poder da sociedade.[425] Além disso, poucas pessoas em posições de tal autoridade podem resistir durante mui-

(425) John Adams escreveu em fins do século XVIII: "Quando alguém ascende às primeiras filas, e considera os primeiros homens; a nobreza conhecida e respeitada, pelo menos, e talvez habitualmente estimada e amada por uma nação; Príncipes e Reis, sôbre os quais os olhos de todos os homens se fixam, e cujos movimentos são todos analisados — as conseqüências de ferir seus sentimentos são terríveis, porque os sentimentos de toda uma nação, e por vezes de muitas nações, são feridos ao mesmo tempo. Se houver a menor variação em sua situação, relativamente aos outros; se o que era inferior passa a ser superior, ao menos que tal ocorra segundo leis fixas, cuja sabedoria e necessidade evidentes afastem qualquer desgraça, apenas a guerra, a carnificina e a vingança costumam ser as conseqüências habituais..." (John Adams, *Discourses on Davila*).

to tempo à tentação de basear a imagem que de si fazem, pelo menos em parte, sobre a opinião geral da coletividade que lideram. Agindo como representantes de seu país, sua empresa, seu exército, com o tempo, elas passam a considerar-se, e a considerar o que dizem e as coisas nas quais acreditam, como expressão da glória historicamente acumulada das grandes instituições, com as quais se identificam. Ao falar em nome de seu país ou de sua causa, suas glórias passadas também lhes ecoam nos ouvidos.

O *status* social, que já não depende fundamentalmente das comunidades locais, segue as grandes hierarquias, que se projetam em escala nacional. O *status* social segue o dinheiro grosso, mesmo que nele exista um toque de gangsterismo. O *status* social segue o poder, mesmo que este não esteja acompanhado da tradição. Abaixo, na sociedade de massas, as velhas barreiras morais e tradicionais ao *status* se desmoronam e os americanos buscam padrões de excelência entre os círculos superiores, em termos dos quais se modelarem e estabelecerem seus padrões de auto-estima. E no entanto, hoje em dia é mais fácil para os americanos encontrarem esses homens representativos no passado do que no presente. Se isso se deve a uma diferença histórica real, ou apenas à facilidade e à conveniência política, é muito difícil dizer.[426] De qualquer forma, o fato é que nas atribuições de prestígio há pouca dis-

(426) Em todo período intelectual, uma disciplina ou escola de pensamento se torna uma espécie de denominador comum. O denominador comum do espírito conservador na América de hoje é a história americana. Estamos na época do historiador. Toda louvação nacionalista tende, naturalmente, a ser formulada em termos históricos, mas os louvadores não desejam ter relevância apenas em relação à compreensão da história como acontecimento passado. Sua finalidade é a celebração do presente. 1) Uma razão pela qual a ideologia americana é tão históricamente orientada é que em toda a comunidade intelectual são os historiadores os mais capazes de criar essas suposições públicas. Pois de todos os autores eruditos, os historiadores são os que têm uma tradição literária. Outros "cientistas sociais" provavelmente não estão familiarizados com a tradição inglesa e, mais, não escrevem sobre tópicos de interesse público. 2) Os "bons" historiadores, ao desempenhar as funções públicas de altos jornalistas, os historiadores que gozam da atenção do público e dos aplausos domingueiros, são os mais dispostos a reinterpretar o passado americano em relação ao espírito hoje predominante, e os mais habilidosos em escolher no passado as personagens e acontecimentos que mais facilmente levam ao otimismo e aos arroubos líricos. 3) Na verdade, e sem nostalgia, deveríamos compreender que o passado americano é uma fonte maravilhosa de mitos sobre o presente. Por vezes ele realmente representou um modo de vida; os Estados Unidos foram extraordinariamente felizes no período de sua origem e desenvolvimento inicial; o presente é complicado e, especialmente para o historiador experimentado, não-documentado. A ideologia americana geral, portanto, tende a ser formulada em termos da história, e pelos historiadores. (Cf. William Harlan HALE, "The Boom in American History", *The Reporter*, 24 de fevereiro de 1955, págs. 42 e segs.)

cordância quanto a Washington, Jefferson e Lincoln, mas total desacordo quanto às figuras atuais. Os homens representativos parecem ser mais facilmente identificáveis depois de mortos. Os líderes políticos contemporâneos são apenas políticos; podem ser políticos grandes ou pequenos, mas não grandes políticos, e são vistos, cada vez mais, em termos de alta imoralidade.

O *status* social segue o poder, e os velhos tipos de figuras exemplares foram substituídos pela confraria dos bem sucedidos — os executivos profissionais que se tornaram a elite política, e que são hoje os homens representativos *oficiais*. Resta ver se eles se tornarão representativos na imagem e nas aspirações da massa, ou se viverão mais do que os liberais de 1930. A imagem que deles se faz é controversa, profundamente cercada pela imoralidade do êxito e pela alta imoralidade em geral. Os americanos cultos sentem, cada vez mais, que há algo de falso neles. Seu estilo e as condições em que se tornaram "grandes" levam muito facilmente à suspeita dessa construção; as sombras dos que escreveram discursos para eles e lhes pintaram a figura para o público podem tornar-se muito grandes — a fragilidade da contrafação é muito aparente.

Devemos, é certo, ter presente que os homens desses altos círculos podem ou não tentar impor-se como representativos à população em geral, e que os setores públicos relevantes da população podem aceitar ou não essa imagem. A elite pode querer impor suas pretensões à massa, e ser por esta rejeitada. A massa pode ser indiferente ou mesmo desprezar seus valores, caricaturar-lhes a imagem, rir-se de suas pretensões de homens representativos.

Ao analisar os modelos do caráter nacional, Walter Bagehot não focaliza essas possibilidades.[427] Mas é claro que em relação aos nossos contemporâneos, temos de considerá-las, pois é precisamente essa reação que tem levado à prática alucinada e sempre cara do que se chama de "relações públicas". Os que têm ao mesmo tempo poder e prestígio social talvez se sintam melhor quando não têm de procurar, ativamente, a aclamação. As velhas famílias realmente orgulhosas não a procuram; mas as celebridades profissionais são especialistas em buscar o aplauso. A elite política, econômica e militar compete cada vez

(427) Ver Walter Bagehot, *Physics and Politics* (N. York, 1912).

mais — como já vimos — com as celebridades e procura aproveitar-se de seu prestígio. Talvez os que disponham de um poder sem precedente, sem a aura do prestígio, o procurem sempre, mesmo constrangidamente, entre os que têm publicidade sem poder.

Quanto à massa do público, há as distrações proporcionadas pelas celebridades, bem como a distração econômica da prosperidade de guerra; para o intelectual liberal, que observa a arena política, há a distração política das localidades soberanas e dos níveis médios do poder, que mantêm a ilusão de ser a América, ainda, uma sociedade auto-equilibrada. Se os meios de comunicação em massa focalizam as celebridades profissionais, os intelectuais liberais, especialmente os cientistas sociais acadêmicos, focalizam sua atenção sobre os ruidosos níveis médios. As celebridades profissionais e os políticos do nível médio são as figuras mais visíveis do sistema; de fato, em conjunto tendem a monopolizar o cenário visível aos membros da sociedade de massas, e dessa forma desviar a atenção, e obscurecê-la, da elite do poder.

As altas rodas na América de hoje compreendem, de um lado, a risonha, erótica e brilhante atração das celebridades profissionais, e do outro, a aura de prestígio do poder, da autoridade, da força e da fortuna. Esses dois pináculos não são desligados entre si. A elite do poder não é tão evidente quanto as celebridades, e freqüentemente não deseja ser; o "poder" da celebridade profissional é o poder da distração. A América, como público nacional, está realmente de posse de um estranho conjunto de ídolos. Os profissionais, em sua maioria, ou são pequenos animais sedutores ou palhaços favoritos; os homens de poder, em sua maioria, raramente se assemelham aos modelos de homens representativos.

Esse constrangimento moral que predomina na elite americana é, portanto, perfeitamente compreensível. Sua existência se confirma amplamente pelos mais sérios entre os que se consideram representantes da América no exterior. Ali, o caráter duplo da celebridade americana é refletido tanto pelos americanos que viajam, para distrair-se ou trabalhar, como nas imagens que muitos europeus cultos e organizados fazem dos "americanos". A consideração pública na América tende hoje a ser frívola ou sombria; totalmente superficial ou índice de um sistema de prestígio muito comprimido.

A elite americana não é formada de homens representativos cuja conduta e caráter constituam modelos a serem imitados e invejados pelos americanos. Não há um grupo de homens com o qual os membros da massa possam, com acerto e satisfação, identificar-se. Nesse sentido fundamental, a América está realmente sem líderes. E essa é a natureza da desconfiança da massa, cínica e politicamente não-especificada, que se está esgotando rapidamente sem qualquer efeito verdadeiramente político. Esse fato, depois dos homens e dos acontecimentos dos últimos trinta anos, é mais uma prova da extrema dificuldade de encontrar e praticar hoje, na América, os meios políticos da honestidade, para objetivos moralmente sadios.

América — um país conservador sem qualquer ideologia conservadora — surge agora perante o mundo como um poder arbitrário e sem rebuços, cujos representantes, em nome do realismo, impõem definições imediatistas da realidade mundial. Uma inteligência de segunda classe domina as vulgaridades ditas em grossas vozes. Na retórica liberal, a imprecisão, no espírito conservador, a irracionalidade, são elevadas à categoria de princípios. As relações públicas e o segredo oficial, a campanha de vulgarização e o êxito a qualquer preço estão substituindo o debate lógico das idéias políticas nos setores da economia privada, na ascendência militar, e no vazio político da América moderna.

Os homens das altas rodas não são representativos; suas altas posições não são conseqüências de virtudes morais; seu êxito fabuloso não depende firmemente de qualquer habilidade meritória. Os que ocupam os lugares dos altos e poderosos são escolhidos e formados por meio do poder, das fontes de riqueza, da mecânica da celebridade, que predominam em sua sociedade. Não são homens escolhidos e formados por um serviço público, ligados ao mundo do conhecimento e sensibilidade. Não são homens modelados por partidos nacionalmente responsáveis, que debatam aberta e claramente as questões enfrentadas hoje, de forma tão pouco inteligente, por este país. Não são homens passíveis de serem responsabilizados por uma pluralidade de associações voluntárias que liguem públicos debatedores com os pináculos da decisão. Comandantes de um poder sem igual na história humana, venceram dentro do sistema americano de irresponsabilidade organizada.

Agradecimentos

O MUITO ALTO e o muito baixo da moderna sociedade não constituem, normalmente, a parte do mundo dos que lêem e escrevem livros: estamos mais familiarizados com os níveis médios. Para compreender as classes médias, basta *ver* o que se passa realmente à nossa volta; mas para compreender o muito alto ou o muito baixo, temos de procurar descobrir e descrever. E isso é muito difícil: a cúpula da sociedade moderna é freqüentemente inacessível, e a base está freqüentemente oculta.

Os termos em que se fazem os levantamentos nacionais são demasiadamente gerais para revelar grupos numericamente reduzidos como a elite americana; grande parte da informação pública existente sobre seu caráter e suas atividades é sistemàticamente tendenciosa; e os próprios membros dessa elite são ocupados, arredios, dissimulados mesmo. Se tivéssemos de escolher nosso campo de estudo pela facilidade de coleta do material, jamais teríamos escolhido a elite. Mas como estamos procurando compreender um pouco a verdadeira natureza da sociedade em que vivemos, não podemos permitir que a impossibilidade de uma prova rigorosa nos impeça de estudar o que acreditamos ser importante. Devemos esperar dificuldades quando, sem ajuda ou autoridade oficial, nos empenhamos em investigar algo que se organiza em parte precisamente para causar essas dificuldades aos que procuram compreendê-lo claramente. Não obstante, afirmando o que nos é possível nessas condições, podemos forçá-los, e aos seus agentes, à polêmica, e com isso aprender mais.

Nosso desejo de provas concretas e nossa necessidade autêntica de fatos não significam, absolutamente, que o raciocínio em equipe não desempenhe um papel muito importante para chegarmos à verdade. Um livro como este consiste de três conversações: a conversação que o autor tem consigo mesmo

e com pessoas imaginárias, que está aqui registrada. Sob esta ocorre, quer o autor saiba ou não, uma conversação entre certos pensadores e observadores influentes, cujas opiniões se infiltraram no espírito dele e de seus leitores. E também, no espírito de seus leitores, processa-se uma conversação silenciosa entre eles e o autor — e na qual cada um dos leitores compara o que está escrito com o que experimentou ou verificou pessoalmente. Uma das tarefas do escritor, portanto, é tentar obter dessas duas conversações silenciosas o máximo que lhe for possível para o seu trabalho. Raciocinando junto com seus leitores, ele faz algo mais do que expor suas opiniões: esclarece-as também e se torna consciente de idéias que nem sabia ter.

Não queremos ocupar-nos de tal forma com os detalhes que deixemos de lado o mundo no qual existem. Não consideramos o mundo um simples fato. Nosso interesse pelos fatos só existe na medida em que deles precisamos para perturbar ou firmar nossas idéias. Fatos e números são apenas o começo de um estudo adequado. Nosso principal interesse é estabelecer o sentido dos fatos que sabemos ou podemos descobrir facilmente. Não desejamos fazer apenas um inventário, queremos descobrir sentidos, pois a maioria de nossas perguntas importantes estão relacionadas com o sentido.

Afastamo-nos, decerto, do diálogo em que pensamos juntos e íomos verificar o que nos era possível, através de vários estudos especiais, cujos resultados introduzimos na conversação que se processava em nossa "cidade interior". Há boas razões para adotarmos essa forma de ensaio para raciocinarmos juntos — especialmente num assunto tão amplo e controverso. Elas nos permite reunir — de modo cômodo e, espero, proveitoso — uma grande variedade de pontos de vista e conhecimentos, e nos permite convidar o leitor a se tornar um membro de nosso diálogo sobre as altas rodas na América.

Os recursos para as pesquisas relacionadas com este livro foram proporcionados pelo Conselho de Pesquisa de Ciências Sociais da Universidade de Colúmbia, pelo que tenho a satisfação de agradecer aos meus colegas. Também a Oxford University Press, de New York, proporcionou recursos que na realidade foram além da tarefa normal de um editor, ajudando-me a preparar este e outros livros. Um primeiro esboço do material foi concluído na primavera de 1953, que passei como professor visitante da Brandeis University, e desejo agradecer

aos meus amigos daquela instituição as suas muitas gentilezas. Durante o verão de 1954 minha mulher e eu fomos professores residentes da Fundação Huntington Hartford, de Pacific Palisades, Califórnia, e agradeço aos colegas daquela fundação o me terem tornado o trabalho, naquele verão, agradável e proveitoso ao mesmo tempo.

Minha mulher, Ruth Harper Mills, como principal pesquisadora e conselheira editorial, deu forma a grande parte deste livro. Walter Klink, Paul Lucas e William Taber auxiliaram-me preparando notas sobre pesquisas. Desejo agradecer também à Sra. Katherine Stanton pelo seu trabalho como secretária; sem ela não haveria livro, mas apenas uma caótica massa de manuscritos.

Várias pessoas, que conhecem diretamente o Governo Federal, as organizações militares, ou as grandes empresas, muito me auxiliaram. Sem elas este livro seria muito mais pobre, o que só me torna difícil o fato de que, a pedido delas, não possa agradecer-lhes nominalmente.

Os seguintes amigos prestaram-me ainda, generosamente, o benefício de seus conselhos: Lewis Coser, Louis Friedland, Herbert Gold, Richard Hofstadter, Irving Howe, Floyd Hunter, Paolo Milano, Harry L. Miller, William Miller, Irving Sanes, Ben Seligman, Kenneth M. Stampp e Harvey Swados.